

Don, droit, coutume, cultures
Etudes expérimentales sur « l'effet de dotation ».

Jamet Frank
MCF en psychologie du développement
Université de Cergy-Pontoise
EA 4004 CHArt PARIS
Paris 8 EPHE

Baratgin Jean
MCF en psychologie HDR
Université de Paris 8
EA 4004 CHArt PARIS
Paris 8 EPHE
Institut Jean Nicod
ENS-Paris

Godin Patrice
MCF en anthropologie
Centre des Nouvelles Études sur le Pacifique
Université de Nouvelle-Calédonie

Introduction

L'objectif de ce chapitre est de présenter l'état d'avancement d'une série de recherches originales développée depuis quatre années par les auteurs, dans le cadre de travaux sur la prise de décision. Ces auteurs se sont intéressés plus particulièrement à l'un des biais cognitifs les plus connus en sciences cognitives : *l'effet de dotation*. Ces recherches pluridisciplinaires se situent au carrefour de quatre disciplines : l'économie expérimentale, la psychologie cognitive et développementale, le droit et l'anthropologie.

Après avoir brièvement rappelé ce qu'est *l'effet de dotation* et exposé les principales explications classiques, nous présenterons une nouvelle étayée sur la base d'une série d'études. Nous serons conduits à prendre en compte le droit et, plus spécifiquement, le droit coutumier. Il nous faudra également disposer d'une compréhension anthropologique fine pour comprendre la société dans laquelle ces études ont été conduites.

1. Effet de dotation

C'est à Thaler que l'on doit, à notre connaissance, la première définition de *l'effet de dotation* : « *This pattern—the fact that people often demand much more to give up an object than they would be willing to pay to acquire it—is called the endowment effect* » (Thaler, 1980). En d'autres termes, les sujets vont accorder une valeur plus importante à un bien qu'ils possèdent qu'à un même bien qui ne leur appartient pas.

Les conséquences de ce biais, en économie, sont considérables. Alors que le marché devrait s'autoréguler entre l'offre et la demande, *l'effet de dotation* engendre un déséquilibre. Cette disparité entre l'offre et la demande rompt l'équilibre optimal du marché. Les théories économiques classiques analysent les conduites économiques des individus en référence à des normes logiques. On trouve cela dans la théorie des jeux de Von Neuman et Morgenstern (1944). En situation d'incertitude, les sujets cherchent à maximiser leurs satisfactions. C'est l'espérance de *l'utilité* qui les guiderait, *l'utilité* étant la mesure subjective de la satisfaction et non une mesure du gain. Toujours en situation d'incertitude, les sujets choisissent la solution la plus satisfaisante et la plus porteuse de richesse. Cette solution est appelée : *l'utilité espérée*. C'est ainsi que les sujets fonderaient leur décision. Du point de vue de *l'utilité espérée*, cette décision est rationnelle.

L'effet de dotation remet complètement en cause le théorème de Coase (1960), théorème fondamental en économie. On peut résumer le fond de la manière suivante : si les coûts de transaction sont nuls et que les droits de propriété sont bien définis, les échanges devraient se faire à valeur égale. En d'autres termes, nous ne devrions pas observer de différence majeure entre le prix d'un bien fixé par le vendeur et le montant que l'acheteur est prêt à mettre pour acquérir ce bien.

Dans le cadre de la *théorie de l'utilité espérée*, deux hypothèses peuvent être formulées sur la qualité des décisions des sujets lorsqu'ils sont confrontés à un choix.

Première hypothèse : si une personne a la possibilité de choisir entre une montre suisse de marque Piaget, (par exemple le modèle Emperador dans la collection Black Tie, qui coûte 18 200 €) et une tasse aux armes de l'université qui coûte 3,32 €, l'hypothèse issue de la *théorie de l'utilité espérée* est que les sujets choisiront de préférence la montre Piaget. L'idée sous-jacente à cette hypothèse est que les sujets prendront toujours leurs décisions dans le sens de chercher à accroître leur satisfaction et leur richesse. Ce cadre théorique nous fournit ainsi une première réponse rationnelle.

La seconde hypothèse découle en partie de la première. Si un sujet doit choisir entre deux objets différents : A et B. Ces deux objets ont, d'une part, la même valeur économique et, d'autre part, le même niveau de préférence. La conduite rationnelle attendue est que nous devrions observer autant de sujets choisissant l'objet A que de sujets choisissant l'objet B. Il nous appartient maintenant d'examiner la pertinence de cette dernière hypothèse d'un point de vue expérimental.

Pour tester la seconde hypothèse, Knetsch (1989) construit le paradigme expérimental suivant dit : *paradigme du don*. L'auteur constitue trois groupes de sujets qui présentent les mêmes caractéristiques sociodémographiques (âge, sexe, ...). Au premier groupe de 55 sujets, il propose de choisir entre une tasse aux armes de l'université et une plaque de 400gr de chocolat suisse. Les deux objets ont sensiblement la même valeur : respectivement 4,95 \$ et 6 \$. Ces deux objets sont disponibles dans les points de vente du campus et ne constituent pas des objets rares pouvant être jugés très attractifs. Les résultats montrent que 56 % des sujets choisissent la plaque de chocolat suisse et 44 % la tasse aux armes de l'université. La différence entre les deux pourcentages n'est pas significative.

Le second groupe de 76 sujets reçoit chacun une tasse aux armes de l'université. Cette tasse est placée sur la table dans leur espace proche. Ils sont ensuite conviés à renseigner un court questionnaire. Une fois la tâche exécutée, l'expérimentateur montre à l'ensemble du groupe la plaque de 400gr de chocolat suisse. Il leur indique qu'ils peuvent échanger leur tasse contre une plaque de 400gr de chocolat. Dans ce dessein, ils doivent se signaler en levant une feuille de couleur sur laquelle est mentionnée « Echange ». Les assistants procèdent sur le champ à l'échange entre la tasse et la plaque de chocolat.

L'expérimentateur remet, à chaque sujet du troisième groupe de 87 sujets, la plaque de 400 gr de chocolat suisse. Elle est placée dans leur espace proche, sur la table. Ils n'ont pas le droit de l'ouvrir. Ensuite, l'expérimentateur leur remet un questionnaire et les invite à le renseigner. Une fois l'opération réalisée, il présente aux participants la tasse aux armes de l'université et leur demande d'indiquer s'ils souhaitent échanger leur plaque de chocolat contre la tasse en levant le papier de couleur mentionnant « Echange ». En fonction des demandes, les assistants procèdent immédiatement à l'échange.

D'un point de vue expérimental, nous retiendrons que l'expérience se déroule en quatre temps : 1) Identification, avec un premier groupe de sujets, des deux objets A et B ayant la même valeur économique et présentant le même niveau d'intérêt. Les différences entre les deux niveaux d'intérêt ne doivent pas être significatives. Cette tâche sera appelée : test de préférence 2) remise de l'objet A au second groupe de sujets et remise de l'objet B au troisième groupe de sujets 3) réalisation d'une tâche n'ayant aucun lien avec l'économie, les échanges, etc... 4) Prise de décision : « Souhaites-tu échanger ton ... contre le(a) ... ». Cette procédure est dite : standard.

Les résultats de la passation « standard » montrent que d'une part, 89% des sujets conservent leur tasse et 11% l'échangent contre la plaque de chocolat suisse et d'autre part, ils sont 90% à conserver leur plaque de chocolat et seulement 10% à l'échanger. Ce résultat empirique remet en cause l'hypothèse selon laquelle lorsque deux objets ont la même valeur et le même niveau d'intérêt, nous devrions observer autant de sujets qui conservent l'objet remis que de sujets qui souhaitent l'échanger. Si l'on prend comme cadre de référence la *Théorie de l'utilité espérée*, on peut conclure que les sujets, dans cette situation d'échange, ne montrent pas une conduite rationnelle. On peut donc conclure que le fait de posséder l'objet conduit le sujet à lui conférer une valeur supérieure traduisant ainsi sa réticence, son refus de l'échanger.

Si le paradigme expérimental de Knetsch (1989) a été très sérieusement critiqué par des auteurs comme Plott et Zeiller (2005), les résultats empiriques restent néanmoins solides (Ericson & Furster, 2014 ; Harbaugh, Krause, & Vesterlund, 2001 ; Horowitz & McConnell, 2002 ; Knetsch & Wong, 2009). Le constat que la possession d'un bien conduit le sujet à le surévaluer ne permet pas pour autant de comprendre le mécanisme psychologique qui sous-tend ce phénomène.

2. Les explications classiques de l'effet de dotation

L'examen de la littérature montre que deux explications de nature intrinsèque permettent de rendre compte de *l'effet de dotation* : *l'aversion à la perte* et *l'appropriation*. Après avoir exposé ce que recoupe *l'aversion à la perte*,

nous détaillerons particulièrement sa genèse pour ensuite nous intéresser au mécanisme d'*appropriation*.

2.1 L'aversion à la perte

Knetsch (1989) explique *l'effet de dotation* par un mécanisme issu de la « *Prospect theory* » de Khaneman et Tversky (1979) : *l'aversion à la perte*. Qu'est-ce que *L'aversion à la perte* ?

Du point de vue psychologique, notre rapport au gain ou à la perte n'est pas de même nature. En d'autres termes, nous ressentons différemment un gain et une perte. L'incidence d'une perte ou d'un gain n'a pas le même effet sur notre fonctionnement cognitif. Si nous comparons l'intensité du désagrément qu'engendre d'une perte de -50 à l'intensité de satisfaction que produit un gain de +50, on constate que le niveau de l'intensité du désagrément est beaucoup plus important, et de loin, que le niveau d'intensité de la satisfaction. *L'aversion à la perte* peut être formalisée mathématiquement sous forme d'une courbe, courbe dite *d'aversion à la perte* qui se caractérise par son absence de symétrie entre le rapport satisfaction gain et désagrément perte.

Khaneman et Tversky (1979) font l'hypothèse que *l'aversion à la perte* résulterait de conduites extrêmement primitives, conduites qui ont permis à l'espèce humaine de surmonter les aléas de l'évolution. En effet, le fait de conserver permet à la fois d'assurer sa survie ainsi que celle de ses proches mais également de partager. Pour partager, il faut au préalable posséder. Le fait d'être plus sensible à la perte est ainsi une garantie pour assurer la permanence de l'espèce. Examinons maintenant la pertinence de cette hypothèse.

2.1.1 Genèse de *l'aversion à la perte* : une affaire de famille

Les travaux en psychologie animale et, plus particulièrement, chez les singes, montrent que *l'effet de dotation* est véritablement une affaire de famille qui se joue entre cousins. Nos cousins les plus éloignés sont les singes capucins (*Cebus apella*) qui remontent à 30 millions d'années, nous avons ensuite l'orang-outang (*Pongo Spp* ; 15 millions d'années) et, plus proche de nous, les grands singes. Les grands singes comprennent : les gorilles (*Gorilla gorilla* ; 6,4 millions d'années), les chimpanzés (*Pan troglodyte*) et les bonobos (*Pan paniscus* ; 6,3 à 5,4 millions d'années).

C'est à partir de 2006 que la première étude testant *l'effet de dotation* chez les singes est conduite (Chen, Lakshminarayanan & Santos, 2006). L'idée de base est la suivante : L'homme partageant un ancêtre commun avec ses « cousins » les singes, on est en droit de se demander si *l'effet de dotation* ne peut pas se manifester parmi eux. Si cela se révèle exact, cela ne signifie-t-il pas que *l'effet de dotation* est une conduite que l'on retrouve chez tous les hominoïdes. Si la conduite est partagée, elle devrait être universelle. Le mécanisme *d'aversion à la perte* peut être un mécanisme adaptatif contribuant à la survie de l'espèce (Khaneman & Tversky, 1979).

L'étude de *l'effet de dotation* chez les singes pose néanmoins quelques questions spécifiques. Les singes comprennent-ils la notion d'échange ? En effet, si cette notion n'est pas comprise, il est impossible de tester *l'effet de dotation* dans le cadre du paradigme du don. Les singes saisissent-ils la notion d'échange

marchand? Lorsque l'on confronte des singes au test de préférence (identification des deux biens présentant le même niveau d'intérêt), est-ce la préférence qui est évaluée ou bien la relation entre l'homme et l'animal? Les singes sont-ils sensibles au gain comme à la perte où observe-t-on un *effet de dotation*?

Pour faire le point sur ces questions qui permettent de valider l'hypothèse du caractère hérité et partagé de la conduite, nous débuterons par les cousins les plus éloignés : les singes capucins, puis nous continuerons avec l'Orang-Outang, pour terminer avec notre famille la plus proche : les grands singes (gorilles, les chimpanzés et les bonobos).

Les capucins

Dans leur étude, Chen, Lakshminarayanan et Santos (2006) cherchent à étudier deux notions : l'échange marchand et le risque dans l'échange. En effet, lorsque j'échange un objet, je cours un risque. Si le partenaire part avant que l'échange ait pu opérer, la perte est totale. S'inscrire dans un comportement d'échange implique d'avoir une confiance minimale relative dans le partenaire.

Le dispositif expérimental est le suivant : le singe est placé dans une cage vitrée. De part et d'autre des parois, des orifices circulaires sont réalisés afin que le singe puisse y passer la main pour saisir l'objet proposé ou bien l'échanger. Deux expérimentateurs en blouse de couleurs bien distinctes viennent se placer de chaque côté des parois à proximité des orifices circulaires.

Pour tester la notion d'échange et d'échange marchand, un expérimentateur montre un morceau de pomme. Le singe pour l'obtenir doit donner une pièce. L'autre expérimentateur montre deux morceaux de pomme et les donne contre une ou deux pièces (distribution équiprobable). 12 essais sont pratiqués. Les résultats montrent que, non seulement, les singes capucins comprennent la notion d'échange (un morceau de pomme contre une pièce) mais également celle d'échange marchand (deux morceaux de pomme contre une pièce). Les singes capucins choisissent à 87% l'expérimentateur qui propose les deux morceaux de pomme contre une pièce.

Pour identifier dans quelles perspectives (gain ou perte) se placent les singes, un expérimentateur (A) montre 1 morceau de pomme et ensuite donne 1 ou 2 morceaux (distribution équiprobable) et le second expérimentateur (B) montre 2 morceaux de pomme et ensuite donne 1 ou 2 morceaux (distribution équiprobable). 12 essais sont proposés. On constate que les singes capucins choisissent, dans 71% des cas, l'expérimentateur (A). On peut donc conclure que les singes capucins préfèrent se placer dans une perspective de gain. Mais comment se conduisent-ils face à une situation de perte?

Pour répondre à cette question, une nouvelle expérience est réalisée. L'expérimentateur (A) montre un morceau de pomme et ensuite le donne. L'expérimentateur (B) montre deux morceaux de pomme et ensuite en offre qu'un seul. 12 essais sont réalisés. Les singes capucins choisissent à 80% l'expérimentateur (A). On peut, là encore, conclure qu'ils évitent de se placer dans une perspective de perte. Les singes capucins montrent donc une *aversion à la perte*.

Dans un second papier, Lakshminarayanan, Chen et Santos (2008) cherchent à savoir si les capucins sont en mesure de prendre des décisions qui servent leurs intérêts, c'est-à-dire rationnelles d'un point de vue économique. Les

auteurs reprennent le même dispositif expérimental. Les deux expérimentateurs avec une blouse de couleur différente se placent de part et d'autre de la cage. La paroi est percée en trois endroits de manière à ce que les singes puissent passer la main pour donner les pièces, prendre leurs biens, voire l'échanger. L'expérience débute par le test de préférence. Le singe doit choisir entre un morceau de fruit ou des céréales. 12 essais sont proposés. Les résultats montrent que les singes capucins choisissent autant les fruits que les céréales. Trois expériences sont ensuite réalisées.

Dans la première, un groupe de singes reçoit des morceaux de fruits. Ils ont ensuite le choix entre manger ces fruits ou les échanger. On remet à l'autre groupe de singes des céréales et ils peuvent soit les consommer, soit les échanger. 12 essais sont réalisés. Les résultats indiquent que les capucins préfèrent manger les aliments dont ils sont propriétaires.

Dans la seconde expérience, les singes reçoivent toujours des morceaux de fruits ou des céréales et ils ont la possibilité soit de les manger, soit de les échanger contre un bien d'une plus grande valeur. Sur 12 essais, les auteurs constatent que les singes échangent davantage leurs aliments pour obtenir un bien d'une plus grande valeur.

Dans la troisième expérience, on dote le capucin de 12 jetons. Ensuite, on lui propose d'échanger ses jetons contre des doses d'avoine. On augmente le coût des doses d'avoine. Les résultats montrent que le capucin comprend ce que signifie échanger un jeton contre une dose d'avoine. On observe un *effet de dotation*. Les capucins échangent un bien (dose d'avoine) qu'ils possèdent contre un autre bien d'une valeur supérieure.

En conclusion, nous retiendrons que, chez les singes capucins, nos cousins très éloignés, on observe un *effet dotation*. Qu'en est-il chez nos « cousins d'Asie » les orangs-outangs.

L'orang-outang

L'intérêt d'étudier l'orang-outang est que ce grand singe est un animal solitaire qui a donc peu de relations avec ses congénères. On dispose là d'un moyen d'examiner le poids des relations sociales sur *l'effet de dotation*. La sociabilité est-elle une condition nécessaire pour développer des aptitudes dans les échanges ? *L'effet de dotation* apparaît-il uniquement dans des contextes de fortes interactions sociales ou peut-il se manifester dans un contexte de faibles interactions sociales ?

Dans une précédente recherche réalisée sur les grands singes avec des bonobos, chimpanzés, gorilles et orangs-outangs, Kanngiesser, Santos, Hood et Call, (2011) constatent que les trois orangs-outangs de l'expérience montrent une forte préférence pour un aliment ne permettant pas de vérifier s'ils manifestent un *effet de dotation*. Flemming, Jones, Mayo, Stoinski et Brosnan (2012) conduisent une nouvelle expérience uniquement avec des orangs-outangs. L'étude se fixe deux objectifs : vérifier la présence de *l'effet de dotation* et savoir si *l'effet de dotation* se manifeste seulement lorsque les biens échangés sont de la nourriture.

Les résultats montrent la présence d'un *effet de dotation* chez l'orang-outang lorsque les biens échangés sont de la nourriture. 71% des singes conservent le bâtonnet de glace et ce, qu'il soit préféré ou non et 29% des singes conservent le beurre de cacahuète qu'il soit préféré ou non. En revanche, lorsque

les biens sont des jouets, on n'observe plus *l'effet de dotation*. Les auteurs montrent également que les préférences entre les biens sont stables dans le temps. Aucun singe n'échange un aliment contre le même aliment. *L'effet de dotation* est observé à la fois dans le cadre de l'analyse de groupe mais également dans le cadre d'une analyse individuelle. L'échange ne résulte pas d'une nécessité à inter agir avec l'expérimentateur.

Les grands singes d'Afrique

Trois grands singes ont fait l'objet d'étude : les chimpanzés, les gorilles et les bonobos. Après avoir présenté les études sur les chimpanzés, nous examinerons celles sur les bonobos pour terminer par celles sur les gorilles qui est la plus récente.

Dans leur première recherche, Brosnan, Jones, Lambeth, Mareno, Richardson, et Shapiro, 2007 ont cherché à mettre en évidence expérimentalement *l'effet de dotation* sur une grande population de chimpanzés (33 sujets). Reproduisant l'expérience de Knetsch (1989) faite chez les humains, les auteurs proposent deux situations : l'une avec de la nourriture : un bâtonnet de glace est échangé contre une pipette contenant du beurre de cacahuète et l'autre impliquant deux objets utilisés par les singes, leur jouet : un chien en caoutchouc *versus* chien en corde nouée. Deux situations symétriques sont proposées : nourriture A préférée contre nourriture B préférée et jouet A préféré contre jouet B préféré. Les résultats montrent que 58% des chimpanzés préfèrent le beurre de cacahuète et 42% des chimpanzés préfèrent le bâtonnet de glace. On observe également un *effet de dotation* sur la nourriture. 78% des chimpanzés préfèrent conserver le beurre de cacahuète qu'ils ont reçu plutôt que de l'échanger. 58% préfèrent conserver le bâtonnet de glace qu'on leur a remis que de l'échanger. Les auteurs n'observent pas *d'effet de dotation* avec les jouets préférés. Ils s'interrogent sur la méthodologie utilisée. Deux questions se posent : 1) Les singes ne cherchent-ils pas l'interaction avec l'homme plutôt que l'échange de biens ? 2) Les singes ne catégorisent-ils pas différemment la nourriture des jouets ?

Ces questions seront reprises en proposant trois situations expérimentales : 1) une dans laquelle la nourriture n'est ni visible, ni atteignable 2) une dans laquelle la nourriture est visible et atteignable 3) une dans laquelle la nourriture est visible mais pas atteignable (Brosnan, Jones, Gardner, Lambeth & Shapiro, 2012). L'utilisation de l'outil chez les chimpanzés est une de leurs caractéristiques. Les grands singes utilisent, à la fois en milieu naturel mais également en laboratoire, des outils pour récupérer la nourriture. Nous avons tous en tête l'image du chimpanzé ayant découvert une fourmilière et, pour se délecter, prend une petite branche fine et longue, l'introduit dans la fourmilière et récupère ainsi les fourmis.

Avant de débiter l'expérience, les auteurs s'assurent de la compréhension de deux comportements 1) les chimpanzés comprennent-ils ce que signifie le comportement « d'échange » ? et 2) savent-ils utiliser les deux outils ? (le bâtonnet et l'éponge pour récupérer des liquides). Les deux aliments (jus de fruit et eau), comme les deux outils, présentent le même niveau d'intérêt et d'utilisation. Les résultats montrent que *l'effet de dotation* dépend de l'utilité immédiate de l'objet. Lorsque la nourriture n'est pas présente ou présente mais inatteignable, on n'observe pas *d'effet de dotation*. En revanche, lorsqu'elle est

présente, les chimpanzés montrent un fort *effet de dotation*. *L'effet de dotation*, chez les chimpanzés, ne varie pas en fonction de la présence de la nourriture, mais est totalement contingente de la possibilité (ou pas) d'utiliser l'outil pour l'obtenir. On n'observe pas *d'effet de dotation* lorsque l'échange porte uniquement sur des outils. Pour Brosnan et al. (2012), ce résultat va dans le sens que *l'effet de dotation* est bien un comportement qui provient des pressions de l'environnement pour réduire les risques inhérents aux interactions qu'engendre l'échange.

À notre connaissance, il existe une seule étude sur les bonobos (Kanngiesser, Santos, Hood & Call, 2011). Deux aliments ont été sélectionnés : des rondelles de bananes et des croquettes pour singes. Les singes sont confrontés aux mêmes dispositifs expérimentaux que celui des chimpanzés décrits ci-dessus. Les résultats montrent que les grands singes lorsqu'ils reçoivent des rondelles de bananes refusent de les échanger contre des croquettes et lorsqu'ils sont dotés de croquettes et qu'on leur propose des rondelles de bananes, ils refusent l'échange. S'ils sont confrontés à un échange de type « rondelles de bananes contre rondelles de bananes » ou « croquettes contre croquettes », les grands singes n'échangent pas. On notera également que la quantité d'aliments n'affecte pas la qualité de *l'effet de dotation*. Comme chez les chimpanzés, les bonobos ne montrent pas *d'effet de dotation* avec leurs jouets. Ils n'ont aucun problème pour les échanger.

Drayton, Brosnan, Carrigan et Stoinski (2013) se sont intéressés aux gorilles. Les auteurs vont reprendre le paradigme classiquement utilisé avec les singes. Ils procèdent tout d'abord à un test de préférence en présentant les deux objets. Ensuite, ils testent l'effet de dotation. On présente les deux objets au gorille. L'expérimentateur en prend un et le place dans sa main droite et le lui tend. Le gorille s'en saisit. L'expérimentateur montre la main droite vide et lui présente sa main gauche avec le second objet lui signifiant la possibilité de l'échanger. L'expérimentateur effectue un test de dotation par jour. Il contrebalance à chaque fois les objets nourriture *versus* jouet. Afin de s'assurer que les gorilles ne considèrent pas le don comme une récompense, on introduit une série d'essais dans lesquels on alterne de la nourriture très attractive *versus* peu attractive. Toutes les sessions sont filmées. Les conduites des gorilles sont codées et leurs performances sont validées par deux expérimentateurs.

Les résultats montrent que, pour deux aliments (sucette et céleri), le nombre de gorilles conservant l'aliment est supérieur aux nombres de gorilles qui l'échangent. La différence est significative. En revanche, pour les jouets, le nombre de gorilles le conservant est inférieur au nombre de ceux qui l'échangent. La préférence est stable dans le temps.

Nous retiendrons de l'ensemble de ces études sur les singes capucins, comme sur ceux de l'ensemble des grands singes, que *l'effet de dotation* est observé dans certaines conditions. Alors que, chez les humains, l'effet de dotation est manifeste dans moult situations et avec de nombreux objets, chez les singes, ce biais est constaté uniquement avec de la nourriture (Brosnan et al., 2007, 2012 ; Flemming et al., 2012 ; Kanngiesser et al., 2011). Les auteurs concluent que l'effet de dotation est bien une conduite héritée sous la pression de l'environnement. *L'effet de dotation* est ainsi un biais partagé par l'ensemble de l'humanité, nos cousins les grands singes l'attestant.

2.2 L'appropriation

Le second mécanisme expliquant *l'effet de dotation* est *l'appropriation*. Ce mécanisme est issu des travaux critiques de Plott et Zeiller (2007) sur le paradigme du don de Knetsch (1989) et de la théorie des perspectives « *Prospect theory* » Kahneman, Knetsch, et Thaler, (1991).

Pour Plott et Zeiller (2007), *l'effet de dotation* est le résultat de moult artefacts expérimentaux. En effet, lorsque l'on examine la quantité d'informations données au sujet sur l'objet possédé par rapport à l'objet offert à l'échange, on constate une très forte asymétrie au profit de l'objet possédé. Ce déséquilibre ne conduit-il pas le sujet à implicitement, lui accorder une plus forte valeur ? Prenons un exemple. Pour faire comprendre aux sujets qu'ils possèdent l'objet remis, l'expérimentateur insiste sur le fait qu'ils en sont maintenant propriétaires. L'insistance ne peut-elle pas être interprétée, par les sujets, comme indiquant que l'objet remis est important et qu'il aurait de ce fait une certaine valeur ?

L'expérimentateur qui remet l'objet n'a pas le même statut social que celui qui le reçoit. Cela ne conduit-il pas le sujet à donner à l'objet une valeur certaine ? Toutes les critiques formulées par Plott et Zeiller (2007) sont fondées sur un dispositif expérimental et avalisées par des données empiriques. L'une d'entre elles permet de mettre en évidence un nouveau mécanisme : *l'appropriation*. Si *l'aversion à la perte* est le mécanisme qui sous-tend *l'effet de dotation*, que l'objet donné soit à côté du sujet ou à quelques mètres, cela ne devrait rien changer. Les sujets devraient toujours ressentir cette *aversion à la perte* aussi bien quand l'objet est placé juste à côté d'eux, comme à quelques mètres. Plott et Zeiller (2007) reprennent le paradigme de Knetsch (1989) en intégrant l'ensemble de leurs remarques (*Full of controls*). L'expérience débute comme celle de Knetsch (1989). Les objets remis sont placés dans l'espace proche des sujets (le giron). Une fois le questionnaire renseigné, l'expérimentateur ramasse chaque objet. Il indique à l'ensemble des sujets qu'ils en sont toujours les propriétaires. Il les déplace juste de quelques mètres. Imaginez une salle de classe avec un bureau et des rangées de tables. Les objets sont déplacés de chaque table où sont assis les sujets pour être déposés sur le bureau. 139 étudiants en droit participent à l'expérience. 69 reçoivent une tasse et 70 un stylo.

Les résultats montrent que 54 % des sujets ayant reçu la tasse la conservent et 33% des sujets ayant reçu le stylo le conservent. Le traitement statistique montre que l'on n'observe pas *d'effet de dotation*. On observe plutôt un *effet de dotation inversé* : les sujets préférant, dans cette configuration, choisir l'objet qui ne leur a pas été donné. Plott et Zeiller (2007) peuvent ainsi conclure que *l'aversion à la perte* n'opère pas dans cette situation. Ce qui est important, c'est que l'objet soit situé dans l'espace proche du sujet, dans sa sphère. En d'autres termes, qu'il se l'approprie. En revanche, si l'objet remis est éloigné, le mécanisme d'appropriation ne peut pas s'appliquer.

3. Nouvelle explication de l'effet de dotation

Aux deux explications de nature intrinsèque, les auteurs du chapitre proposent une nouvelle explication de nature extrinsèque liée aux règles sociales de politesse afférentes au cadeau. Nous faisons l'hypothèse que le don engendre chez le sujet un changement de statut de l'objet. L'objet remis passe du statut d'objet à celui de cadeau (Baratgin & Jamet, 2011, 2013).

Dans notre vie quotidienne, les dons sont relativement peu fréquents. On en reçoit à son anniversaire, à Noël, éventuellement le jour de l'An et lors d'événements comme le mariage. Lorsqu'ils surviennent, ils sont assimilés à un cadeau. Dans notre société, comme dans toutes les sociétés, les rapports que nous entretenons aux cadeaux sont extrêmement normés. Examinons-nous les brièvement.

Les us et coutumes en France précisent que, lorsque nous sommes invités chez une personne, il est de bon ton, mais à vrai dire impératif, de venir avec un cadeau. Lorsque l'on y réfléchit d'un peu plus près, on découvre que la tâche n'est pas si simple. En effet, lorsque l'on doit faire un cadeau, il n'est pas dit, mais tout le monde le sait, que, ce que l'on va apporter, doit faire plaisir. Alors que nous ne connaissons pas nécessairement bien les personnes, nous devons néanmoins trouver un objet qui atteigne cet objectif : la satisfaction. Une autre contrainte est que le présent doit ne pas coûter trop cher. En effet, cela signifierait et, ce serait très déplacé, que nous avons de l'argent et que nous cherchons à le montrer. A contrario, un cadeau doit avoir quand même une certaine valeur.

Lorsque nous sommes confrontés à ce type de situation et que nous avons trop d'incertitude quant aux deux exigences à savoir : « faire plaisir » et ne pas offrir un cadeau trop ostentatoire, une solution est possible. Nous pouvons alors choisir le cadeau type. Tout le monde y a recours. Les apparences sont ainsi sauvées. Nous offrons alors une bouteille de vin pour Monsieur et un bouquet de fleurs pour Madame. De cette manière, les convenances sont respectées. Il n'est pas inintéressant d'observer, avec un peu de distance, ce grand moment de la comédie humaine, cette grande scène de théâtre. Toutes les répliques sont parfaitement connues avec un jeu d'acteurs tout à fait rodé. Simultanément aux salutations d'usage, l'invitée tend à la maîtresse de maison le bouquet de fleurs.

- « *Oh que ces fleurs sont belles, que ce bouquet est beau. Il faut que je vous l'avoue, ce sont les fleurs que je préfère, et qu'elles sentent bon* ».

On notera au passage que la dernière remarque n'est pas anodine. Elle signifie à l'invitée que l'hôtesse a bien observé l'état de fraîcheur des fleurs. Elle indique implicitement qu'elle a remarqué qu'il a fallu faire un effort pour choisir le bouquet et qu'elle est reconnue dans son statut. Monsieur, précédant Madame, satisfaisant ainsi aux usages, remet, à l'hôte, la bouteille de vin. Ce dernier, après un coup d'œil sur l'étiquette, se fend d'un commentaire œnologique. Il vante à la fois le château choisi et éventuellement formule une remarque sur le millésime. Il propose alors de partager la bouteille pour le dîner. Ce qu'immédiatement l'invité décline.

- « *Vous l'ouvrirez à une autre occasion et vous penserez à nous* ».

Ce jeu social complexe est parfaitement intégré. Tous les protagonistes connaissent leurs rôles et s'y conforment parfaitement. Il montre combien l'échange de biens dans notre société occidentale est ritualisé (Komter, 2007). Cette ritualisation comporte à la fois des discours convenus mais, également, doit s'intégrer dans une mise en scène où le jeu de l'un répond au jeu de l'autre.

Parmi les principes qui s'appliquent à la remise d'un cadeau, nous avons évoqué le fait qu'un cadeau doit faire plaisir, qu'un cadeau ne doit pas être ostentatoire. On peut ajouter également qu'un cadeau n'a pas de prix. L'hôte ne doit pas savoir ce qu'il a coûté. Le dernier point, qui est peut-être l'un des plus importants, est qu'un cadeau ne doit pas être dénigré tout comme il ne doit pas se voir refusé. Si certes, les us et coutumes contemporaines font qu'il existe des sites

dédiés à la revente des cadeaux sur internet, cette opération s'effectue à l'insu de la personne qui a offert le cadeau. L'honneur est ainsi sauf. Les convenances sont préservées !!!

Jamet, Baratgin et Godin font l'hypothèse que *l'effet de dotation*, dans le cadre du paradigme du don, ne s'explique pas par un mécanisme *d'aversion à la perte* mais tout simplement par l'application des normes sociales relatives au don. Le mécanisme est le suivant. L'expérimentateur remet l'objet A au sujet. Le sujet, dans l'élaboration de sa représentation, assimile le présent (l'objet A) à un don provoquant ainsi l'activation des règles sociales liées au don. Lorsque l'expérimentateur lui demande s'il veut échanger son ... contre le Le sujet applique alors la règle la plus élémentaire relative au don : « *Un cadeau ne s'échange pas* ».

Postuler à l'existence d'un tel mécanisme implique que nous répondions expérimentalement à trois questions: 1) Si nous remettons un objet non conformément aux usages, l'objet remis ne doit plus avoir le statut de don mais conserver celui d'objet. De ce fait, nous ne devrions pas observer *d'effet de dotation* 2) Si *l'effet de dotation* est le fruit de l'application des règles sociales, ces règles sociales s'apprennent. Nous devrions constater qu'avant cet apprentissage, lorsque l'on donne l'objet non conformément aux usages, *l'effet de dotation* doit se manifester compte tenu de l'absence de maîtrise des règles afférentes au cadeau. En revanche, une fois ces règles intégrées, nous ne devrions pas observer *d'effet de dotation* montrant ainsi l'efficacité de l'apprentissage de ces règles. 3) Si *l'effet de dotation* est le fait de l'application des règles sociales, des règles de politesse afférentes au don, elles sont contingentes à la culture. Il nous faut donc examiner ce point-là. Une approche anthropologique est une nécessité.

Pour valider notre hypothèse sur le mécanisme qui est à l'œuvre dans *l'effet de dotation*, nous avons conçu une situation expérimentale dans laquelle l'expérimentateur viole les principes élémentaires de politesse pratiqués lorsqu'il remet l'objet (Baratgin, Jamet & Chevassut, 2014 ; Dumais, Jamet & Baratgin, 2015).

Sous la rubrique suivante, nous répondrons aux trois questions ci-dessus.

4. Quelques résultats empiriques

Après avoir présenté les données expérimentales relatives à la situation de remise de l'objet non conforme aux usages, nous exposerons celles qui sont liées à la question de l'apprentissage de règles de politesse, pour ensuite, examiner *l'effet de dotation* dans le cadre de l'approche culturelle comparative.

4.1 Remise de l'objet non conformes aux usages

D'un point de vue expérimental, trois groupes de sujets sont constitués. Le premier groupe sert à identifier les deux objets qui, pour les participants de l'étude présenteront le même niveau d'intérêt: autant de sujets choisissant l'objet A que de sujets sélectionnant l'objet B (Baratgin et al. 2014). Une fois les deux objets identifiés, l'expérimentateur constitue deux autres groupes présentant les mêmes caractéristiques sociodémographiques (âge, sexe, ...) que le groupe qui a permis la sélection des deux objets. L'expérimentateur remet l'objet A aux sujets en leur signifiant explicitement que cet objet n'a véritablement aucune importance pour lui. Il souhaite s'en débarrasser. Nous violons, là, les règles de politesse. Un cadeau est un objet qui doit faire plaisir. Nous devons

avoir fait un effort pour satisfaire le désir de l'autre. Nous ne pouvons pas nous contenter de donner quelque chose qui ne serait pas un minimum investi par le donateur. L'expérimentateur procède, dans les mêmes conditions, à la remise de l'objet B. Ensuite, les sujets sont conviés à la tâche intermédiaire conformément à la procédure utilisée par Knetsch (1989). Ils doivent ensuite décider s'ils conservent ou échangent l'objet remis.

Les résultats montrent que, chez les adultes, environ 50% des sujets conservent l'objet A et 50% souhaitent l'échanger. Dans l'autre groupe qui a reçu l'objet B, la distribution est similaire. Nous pouvons conclure que nous n'observons pas *d'effet de dotation* dans la situation où l'on ne remet pas l'objet conformément aux us et coutumes, violant ainsi les principes élémentaires de politesse.

4.2 Apprentissage des règles sociales relatives au don

La seconde question que nous nous posons porte sur la dimension développementale. À quel âge les enfants sont-ils en mesure d'appliquer les règles afférentes au cadeau ?

Dans une première expérience (Baratgin & Jamet, 2014 ; Baratgin, Jamet & Chevassut, 2014), nous avons convié des enfants âgés de 3 à 5 ans à participer à notre expérience. Après avoir identifié deux objets A et B de même valeur économique et présentant le même niveau d'intérêt, nous avons aléatoirement réparti ces enfants dans deux conditions : 1) la condition *standard* (Cf. Knetsch, 1989) et 2) la condition *Remise* de l'objet *non conforme* aux usages. Au sein de chacune des deux conditions, les enfants sont de nouveau orientés au hasard, soit dans le groupe recevant l'objet A, soit dans le groupe recevant l'objet B. Après avoir réalisé une tâche dans la classe d'une durée de 12 à 15 minutes, ils sont appelés individuellement par l'expérimentateur qui leur demande : « Souhaites-tu échanger ton ... contre ce ? ».

Les résultats montrent qu'on observe, dès l'âge de 3 ans, un *effet de dotation* dans la condition *standard*. Dans la condition *Remise non conforme*, à 3 ans, on observe également un *effet de dotation*. On constate la même chose chez les enfants de 4 ans à 4 ans 7 mois. À 5 ans, on ne met plus en évidence *d'effet de dotation*. Nous pouvons donc conclure que l'acquisition des règles de politesse afférentes au cadeau s'établit entre 4 et 5 ans. Avant 4 ans, les enfants ne distinguent pas une situation dans laquelle la remise de l'objet est non conforme aux usages d'une situation où elle est conforme.

Cela s'explique facilement lorsque l'on examine les contenus des programmes de l'école maternelle. En effet, la socialisation constitue une part importante des apprentissages. Ainsi, dans le cadre de l'apprentissage du « *Temps convention* » (âges, journée, mois, etc...), les enfants fêtent leur anniversaire à l'école (Jamet, 2005 ; Jamet, Ducret, Saada & Es-Saïdi, 2008 ; Jamet, 2009). Ils le font aussi à la maison et apprennent ainsi très vite, en situation, les règles de politesse.

Ce même paradigme a été repris auprès d'enfants légèrement plus âgés et vivant en Guyane. La société Guyanaise, comme les sociétés caribéennes, est une société où les exigences, en termes de règles sociales, sont encore très importantes. Les attentes de la famille sont très exigeantes. Le corps enseignant conforte cette demande sociale. Les résultats montrent qu'on n'observe pas

d'effet de dotation chez les enfants de 6-7 ans lorsque la remise de l'objet est non conforme aux règles de politesse (Dumais, Jamet & Baratgin, 2015).

4.3 Culture et effet de dotation

La troisième question porte sur l'incidence de la culture. Chaque culture pose un rapport propre à l'objet. Nous avons développé un vaste programme de recherche sur cette question : au Japon (Hattori, Baratgin, Jamet, & Hattori Masasi, 2014), en Chine (Shao, Jamet, & Baratgin, 2014) mais également en Guyane Française auprès de populations autochtones (Awalaya Yalimapo, Saramaca) mais aussi chez les Kanak (Jamet & Baratgin, 2014). Ces dernières recherches étant particulièrement riches, nous les présenterons sous une rubrique spécifique.

L'examen de la littérature montre qu'à notre connaissance seule une étude utilise le paradigme du don dans le cadre de l'approche culturelle comparative (Apicella, Azevedo, Fowler & Christakis, 2014).

L'objectif des auteurs, dans cette expérience, est de tester l'universalisme de *l'effet de dotation*. Dans ce dessein, les auteurs choisissent la population des Hadzas vivant dans la savane du nord de la Tanzanie. Cette population nomade de chasseurs-cueilleurs est contrainte de se déplacer, toutes les quatre à six semaines, en fonction des ressources alimentaires disponibles. Ils vivent dans des campements d'une trentaine de personnes. Ils dorment à la belle étoile. La société des Hadzas est totalement égalitaire. La nourriture est partagée avec l'ensemble du groupe et ce, indépendamment des liens de parenté. Les seules possessions sont les couteaux, les arcs, les flèches, les vêtements et les peaux d'animaux. La propriété est donc particulièrement limitée. Un membre ne peut pas posséder deux couteaux ou deux arcs. Il est impératif que ces deux objets soient redistribués. Parmi les Hadzas, certains sont en contact avec les occidentaux. Dans le cadre d'un « écotourisme », des groupes de touristes se rendent sur certains campements. Les Hadzas vendent des arcs, des flèches qu'ils ont réalisés. Ils peuvent ensuite acheter de la nourriture et de l'alcool.

Deux groupes de Hadzas ont été constitués. Le premier groupe est en contact avec des occidentaux dans le cadre d'activités « éco-touristiques » depuis déjà cinq années. Le second groupe vit de manière isolée avec de très rares contacts avec les occidentaux. Deux situations expérimentales sont proposées. Dans la première, l'expérimentateur donne à chaque Hadza un paquet de biscuits et lui demande s'il (elle) veut l'échanger contre un autre paquet de biscuits. Dans la seconde situation, l'expérimentateur place deux briquets sur le sol devant le Hadza. Il lance ensuite une pièce de monnaie et si elle tombe sur pile le sujet reçoit le briquet A et si elle tombe sur face, il reçoit le briquet B. Le Hadza aura le briquet en main propre uniquement au terme du tirage au sort.

Les résultats montrent que la nature des objets (biscuit *versus* briquet) comme les conditions (recevoir un biscuit *versus* obtenir un briquet par tirage au sort) n'affecte pas la qualité de l'échange et ce, dans les deux groupes de Hadzas. Les auteurs observent un *effet de dotation* parmi les Hadzas qui sont en contact avec les occidentaux et pas *d'effet de dotation* pour ceux qui ont de rares contacts avec les occidentaux. Les auteurs tirent les conclusions suivantes : *l'effet de dotation* n'est pas universel. Ce résultat remet quelque peu en cause le fait que *l'effet de dotation* est une conduite héritée comme le prétendent les tenants de la psychologie évolutionniste. Si l'on maintient l'idée que *l'effet de dotation* est une

conduite héritée suite aux moult adaptations de l'homme, on peut conclure que la culture a la capacité d'inhiber cette conduite.

Apicella, Azevedo, Fowler et Christakis (2014) n'observent pas *d'effet de dotation* chez une partie des Hadzas de Tanzanie du Nord. Ils remettent en cause le caractère universel de ce biais. Leur argument est le suivant : si certes, des travaux sur les singes ont montré *un effet de dotation* chez des primates non humains, ce sont tous des animaux de laboratoire. Ils sont en contact avec l'homme, entraînés à interagir avec lui comme à réaliser des échanges. À cette heure, aucune donnée n'existe montrant un *effet de dotation* chez des singes en milieu naturel.

Jamet, Baratgin et Godin, auteurs du chapitre, estiment qu'il n'y a pas d'incompatibilité entre le fait que *l'effet de dotation* est partagé par les hominidés et qu'il soit observé dans toutes les cultures. Ce que montrent véritablement les données d'Apicella et al. 2014, est que les adultes Hadzas de Tanzanie du Nord ne présentent pas ce biais. Avant d'être un Hadza adulte, il faut être un adolescent et, au préalable, un enfant. Toutes les conduites observées chez un adulte ont une genèse. D'où l'intérêt d'intégrer, dans ce type de programme de recherche, une approche développementale. La question est alors de savoir si l'on observe un *effet de dotation* chez les enfants, voire les très jeunes enfants. Nous faisons l'hypothèse que l'universalisme de *l'effet de dotation* est présent chez les très jeunes enfants 3-4 ans. Dans les cultures où le rapport à l'objet est fondé sur la notion de propriété, *l'effet de dotation* reste présent tout au long de la vie. En revanche, dans celles où le rapport à l'objet s'établit sur d'autres types de valeur, *l'effet de dotation* disparaît à un certain âge.

Pour tester cette hypothèse centrale, nous avons développé deux recherches auprès de trois populations : 1) une population autochtone de la Guyane : les Awala Yalimapo (Saïbou-Dumont, Jamet & Baratgin, 2015) 2) une des populations « *Noirs marrons* » de Guyane : les Saramaca (Saïbou-Dumont, 2013 ; Jamet & Saïbou-Dumont, 2015) et 3) une population de Nouvelle-Calédonie qui sera exposée sous la rubrique suivante. On notera que les études en psychologie cognitive conduites auprès de sujets kanak sont très rares (Jamet, Baratgin & Filatova, 2014).

La caractéristique de deux populations étudiées de Guyane française est de type « communautaire » ou « holiste ¹ ».

Les Awala Yalimapo sont des amérindiens autochtones. Il s'agit de familles Kali'na qui viennent pour partie du Surinam. Ils vivent dans un habitat en dur, mais disposent de plusieurs carbet, habitat traditionnel. Le carbet est un marqueur de l'identité Kali'na. Les Awala Yalimapo n'ont pas véritablement de sentiment de propriété par rapport à l'objet. En fonction des besoins, ils prennent les objets et s'en servent. Il n'est pas rare que le lendemain d'un match de football, l'école du village se voit vidée de ses chaises de classe. L'enseignant en poste sur le village n'est pas surpris. Le matin, il fait la tournée des carbets et récupère les chaises de l'école.

¹ A la suite de Louis Dumont (1983), on désigne comme holiste une société dont la culture valorise la totalité sociale et néglige ou subordonne l'individu en contraste et en complémentarité avec l'appartenance sociale, les rôles sociaux assumés, les formes reconnues d'altérité et la construction de l'univers. Sur le « holisme » marron, cf. Vernon 1992. Sur celui des groupes Kali'na, v. Collomb 2000.

Les Saramaca viennent également du Surinam. Ils sont l'une des sociétés qui constituent les « *Noirs marrons* » avec les Ndyuka, les Aluku (Boni) et les Paramaka. Les Saramaca sont les plus anciens et les plus nombreux. Ils sont venus d'Afrique pour travailler comme esclaves dans les plantations néerlandaises du Surinam. Ils se sont très vite échappés se réfugiant en forêt le long du fleuve (Saramaca). Les Saramaca livrèrent une guerre de libération qui s'est traduite par un traité de paix en 1760. La Guyane est considérée comme la terre de refuge historique. Lors de la guerre civile qui se déroula durant les années 1980 au Surinam, de nouveaux Saramaca sont venus s'installer autour de la ville de Kourou. Alors que le Surinam est considéré comme le « village maternel », la Guyane est le « village paternel ». L'organisation sociale est fondée sur les groupes de parenté de la lignée maternelle, c'est-à-dire issus des descendants d'une aïeule commune : le « bé ». À l'origine, chaque bé correspondait à un village et était responsable, collectivement, des mêmes terres. Dans la tradition, les dettes de l'un sont payées par tous. La notion d'héritage individuel n'existe pas. Le commerce est interdit au sein du lignage, de même que l'enrichissement personnel d'un membre de la lignée. Un proverbe Saramaca dit : « *Quand on reçoit, on donne* ». C'est ce que les Saramaca appellent le savoir vivre : « *We sabi kiyò* »

L'hypothèse formulée est que nous ne devrions pas observer *d'effet de dotation* compte tenu du fait que posséder n'a pas nécessairement de sens. Ce qui fait sens, c'est la collectivité et l'idée de partage. Ces notions sont des éléments structurant de la société. La seconde hypothèse est d'apprécier l'incidence de la scolarisation sur ce rapport bien spécifique à l'objet. En effet, ces enfants sont scolarisés dans le système scolaire français. Ils suivent les mêmes programmes. Alors que plus de 90% des enfants de France hexagonale sont scolarisés depuis l'âge de trois ans et pour certains dès deux ans, les enfants Awala Yalimapo le sont très rarement depuis la maternelle. Le système scolaire, par ses exigences internes, développe habituellement assez vite un sentiment de propriété. « Où as-tu mis tes affaires », « montre-moi ton cahier » etc..

L'étude que nous avons conduite s'est intéressée à deux groupes d'enfants. Les enfants du premier groupe sont âgés de 6-7 ans, scolarisés pour la première année. Les enfants du second groupe sont âgés de 9-10 ans et ont passé quatre années dans le système scolaire français (Saïbou Dumont, Jamet & Baratgin, 2015).

Les résultats montrent que chez les enfants Awala Yalimapo âgés de 6-7 ans et de 9-10 ans, on n'observe pas *d'effet de dotation* alors que, chez les enfants du même âge vivant en France hexagonale, on observe un fort *effet de dotation*. Notre première hypothèse est donc validée. Notre seconde hypothèse est également validée. Après quatre années de scolarisation, les enfants Awala Yalimapo ne présentent toujours pas un *effet de dotation*. Cela démontre ainsi le poids de la culture. On remarque que si les enfants Awala Yalimapo suivent une scolarité au sein du système scolaire français, rares sont ceux qui quittent leur communauté pour s'intégrer au sein de la société guyanaise.

Examinons maintenant la seconde étude conduite en Guyane française auprès de la population Saramaca (Jamet & Saïbou-Dumont, 2014). Après avoir sélectionné les deux objets A et B avec soin : une friandise locale et un objet, ils sont remis à deux groupes d'enfants âgés de 7-8 ans et 9-10 ans. Les enfants sont affectés aléatoirement à deux groupes (groupe recevant l'objet A et groupe

recevant l'objet B). L'expérimentatrice est une guyanaise maîtrisant la langue vernaculaire. Une fois les enfants en possession de leur objet, ils sont invités à réaliser un pliage leur permettant de confectionner un verre. Une fois cette tâche terminée, les enfants sont conviés, en tête à tête avec l'expérimentatrice, à indiquer s'ils souhaitent échanger l'objet A contre l'objet B et inversement. Nous formulons les mêmes hypothèses que pour les Awala Yalimapo.

Les résultats montrent qu'il existe un *effet de dotation* chez les enfants de 7-8 ans scolarisés en France hexagonale. On n'observe pas ce biais chez les enfants Saramaca du même âge. Chez les 9-10 ans, les données montrent que ce biais est présent dans les deux populations. Comme chez les Awala Yalimapo, nos résultats confirment notre première hypothèse. En revanche, alors que l'on ne remarque pas d'incidence de la scolarisation sur la présence de l'*effet de dotation* chez les Awala Yalimapo âgés de 9-10 ans, chez les Saramaca, après 4 ans d'école, les enfants montrent un fort *effet de dotation*. La population Saramaca est davantage intégrée. Le poids des valeurs occidentales prend le pas sur les valeurs traditionnelles.

5. Effet de dotation en Nouvelle-Calédonie

Les recherches que nous avons développées en Nouvelle-Calédonie impliquent de comprendre 1) ce qu'est la « Coutume » dans sa dimension *geste coutumier* 2) le sens de la relation entre coutume et échange et 3) le droit coutumier. Après avoir exposé chacun de ces trois points, nous exposerons nos résultats expérimentaux.

5.1 Le droit coutumier

Depuis 1998, l'accord historique de Nouméa qui régit les rapports entre les différentes communautés culturelles de la Nouvelle-Calédonie dans le sillage des précédents Accords de Matignon et Oudinot, a jeté les bases d'une citoyenneté calédonienne et d'un droit spécifiquement calédonien. Cet accord articule la reconnaissance d'un statut particulier pour le peuple kanak et ses ressortissants, un « statut civil coutumier kanak »². Ce statut est fort différent, au moins dans son principe, du statut de « droit particulier » qui existait jusque-là même s'il puise à la même source juridique.

Au-delà des débats politiques, il y a là, matière à questionnements, investigations, réflexions et discussions pour des chercheurs en sciences sociales. Qu'en est-il des juridictions civiles coutumières et de leur fonctionnement, non seulement d'un point de vue juridique, mais plus largement sociologique ? De quel poids réel ces juridictions pèsent-elles dans la construction du « statut civil coutumier kanak » dessiné par l'Accord de Nouméa et plus largement dans l'émergence de la citoyenneté calédonienne et d'un droit calédonien voulus par le même accord ? Dans l'exercice de ces juridictions, comment « droit », « coutume » et « droit coutumier » se combinent-ils pratiquement, et pas seulement dans le

² Cf. l'article 1 de l'Accord de Nouméa qui inscrit ce « statut civil particulier » dans une organisation politique et sociale de la Nouvelle-Calédonie qui « doit mieux prendre en compte l'identité kanak ». Les autres composantes de l'identité kanak prises en compte par l'Accord sont le « droit » et les « structures coutumières », le « patrimoine culturel », la « terre » et les « symboles ». À lui seul, cet article est révélateur des biais d'une démarche politique et juridique qui réduit une identité sociale et culturelle à quelques-uns de ses éléments les plus compatibles avec le droit commun français.

principe ? Comment les Kanak eux-mêmes, quel que soit leur statut « coutumier », appréhendent-ils les changements nés de ce nouvel *aggiornamento* ? N'y a-t-il pas là des risques de malentendus et de tensions ? Et si l'on peut raisonnablement soutenir que la « coutume » est du « droit »³, que devient véritablement ce « droit » lorsqu'il est administré par une forme d'institution, un tribunal, qui lui était – il y a peu encore – totalement étrangère ?

Pour commencer à répondre à ces questions, nous nous proposons de reprendre, développer et prolonger les analyses d'une précédente communication⁴ (Godin & Passa, 2014). Dans cette dernière, nous faisons état d'un malaise face au fonctionnement des juridictions coutumières dont la communauté kanak était pourtant demandeuse. « Si, au plan institutionnel, écrivions-nous, la mise en place des juridictions coutumières apparaît comme une indéniable réussite, il n'en va pas de même sur le terrain, notamment dans le monde kanak. Loin d'avoir fait progresser la confiance dans la justice, l'action des chambres coutumières semble au contraire avoir suscité un regain de méfiance et même de ressentiment des ressortissants kanak vis-à-vis de la justice en général. Il y a là un paradoxe, voire une contradiction, qu'il importe de comprendre. » Deux années plus tard, cette nécessité de compréhension nous apparaît plus urgente encore tant il nous semble que le malaise, loin de s'être dissipé, se fait chaque jour plus profond. L'appréhender, en saisir les raisons, en dégager le sens au plan sociologique, ainsi que les implications sur l'idée même de « destin commun », telle est ici l'intention.

Les spécialistes qui ont écrit sur les juridictions coutumières ont très justement souligné la mutation considérable qu'elles initiaient au sein du droit français (Cornut, 2010 ; Lafargue, 2010). Aucun d'eux, en revanche n'ont, à notre connaissance, relevé les bouleversements qu'elles entraînaient pour la coutume kanak elle-même. Or, tout autant qu'un aboutissement de la lutte pour reconnaissance de leur tradition, les juridictions coutumières – avec d'autres dispositifs institutionnels parallèles – sont perçues et conçues, par beaucoup de Kanak, comme des chemins obligés pour construire la « communauté de destin » voulue par les Accords de Matignon-Oudinot, puis par l'Accord de Nouméa. Les anthropologues qui ont si violemment attaqué la mise en place des juridictions civiles coutumières n'ont eux-mêmes pas su déceler l'originalité de la démarche.

5.2 « Coutume » : le geste coutumier

La coutume s'exprime, dans tous les actes du quotidien, au travers du « *geste coutumier* ». On parle alors de « *faire la coutume* ». Faire la coutume

³ Cf. Régis Lafargue lors d'une conférence donnée le 28 juin 2012 à Paris, à la Maison de la Nouvelle-Calédonie : « Car la coutume, (chacun le sait) est un tout, dépassant de très loin le simple contenu juridique. Mais si c'est beaucoup plus que du Droit, c'est aussi du Droit. Le Doyen Carbonnier écrivait que : « le droit est plus petit que l'ensemble des relations entre les hommes (...) il y a dans la vie beaucoup plus de choses que dans le droit (...) le droit est une écume à la surface de la société ».

⁴ Cette communication visait surtout à esquisser une première réponse à l'article publié par Christine Demmer et Christine Salomon et cosigné par Alban Bensa, Christine Hamelin, Michel Naepels, Marie Salaün, Benoît Trépied et Eric Wittersheim en 2013 dans la revue *Vacarme* (« Droit coutumier et indépendance kanak », *Vacarme*, n° 64 : 63-78). Pour une critique de cet article d'un point de vue socio-anthropologique, cf. Serge Tcherkézoff, « La culture sans essentialisme. L'exemple d'un "droit coutumier" dans la société multiculturelle de la Nouvelle-Calédonie », *Le Débat* t.4, n° 186, pp. 81-93.

consiste à accomplir un ensemble d'actes indispensables pour entrer dans le monde kanak. C'est s'engager dans une relation précise avec un individu – ou un groupe d'individus – à un moment et dans un lieu donnés. C'est se connaître et reconnaître l'autre. Ce geste, marque d'attention, s'accomplit dans la plus grande simplicité. Pour faire la coutume, il faut prévoir un manou (coupon d'étoffe) qui peut être accompagné d'un paquet de cigarettes, d'un paquet de café et d'un billet de 500 ou 1000 Francs Pacifiques⁵. Lorsque vous arrivez en tribu, vous vous présentez au chef coutumier. Vous êtes face à face et vous déposez, par terre ou sur une table, les présents. Vous prenez la parole en expliquant les motifs de votre venue et en demandant d'être accueilli dans la tribu. Vous ferez référence aux présents en signe de respect. Durant votre propos, le chef pourra baisser les yeux. Cela ne signifie pas un acte de défiance à votre égard, bien au contraire. Il se place dans une posture afin de mieux de vous écouter. Une fois votre propos terminé, le Chef vous répondra en prononçant des paroles de bienvenue. Attention à ne pas interrompre son propos. Il répondra à votre geste coutumier par un autre geste coutumier.

On notera, par exemple que, dans la langue Nengone, l'une des 28 langues vernaculaires qui se pratiquent en Nouvelle-Calédonie, « coutume » se dit : *Péné Nod*, c'est-à-dire « *Façon de se comporter, manière d'être* ». Pratique vivante, transmise par la parole, la coutume structure la société Kanak.

5.3 « Coutume et échanges »

« *Les échanges – plus exactement les « dons réciproques* ⁶ - *sont le souffle de la coutume* » dit une « vraie parole » (dicton) hyeehen. L'affirmation doit être prise au sérieux. Localement discours et pratiques ne cessent aujourd'hui encore de témoigner de la place centrale des échanges dans le monde kanak. Une analyse approfondie permet de comprendre comment, dans les faits, la société tout entière est fondée sur les échanges. En plus de cent cinquante ans de colonisation française et d'évangélisation, les cérémonies qui traditionnellement jalonnent les grandes translations sociales, de la naissance à la mort, se sont considérablement réduites en nombre et leur déroulement s'est simplifié. Cependant, elles demeurent le moteur de la construction sociale qu'évoque le dicton hyeehen. La personne humaine est toujours cet être « relationnel » décrit par Jean-Marie Tjibaou (1981) :

*Le principe de vie, nous disons que c'est la mère qui donne la vie. Le père donne le personnage, le statut social, la terre [...]. La vie est donnée par le sang. Le sang, c'est la mère qui le donne. Et le propriétaire du sang, c'est elle, ses frères et ses pères. Alors je reste toujours duel. Je ne suis jamais individu. Je ne peux pas être individu. Le corps n'est pas un principe d'individuation. Le corps est toujours la relation ».*⁷

De fait, dès sa naissance, l'identité d'une personne est déterminée par la relation d'échange existant entre ses parentés paternelle et maternelle. Celle-ci définit le socle des dettes primordiales qui l'accompagneront toute son existence : la « vie » donnée par sa mère et son oncle maternel, et au-delà par les ancêtres utérins ; le nom, le rang, le lien à la terre pour le père et son « sous-

⁵ 500XPF = 4,19 € ; 1000 XPF = 8,38 €

⁶ « Dons réciproques de choses » (*pe-na-aman*). Le terme est composé de : *pe*, préfixe dénotant la réciprocité ; *na*, « donner » ; *aman*, « choses ». Echanger = « se donner mutuellement des choses ».

clan ». S'y ajoute une dette perpétuelle vis-à-vis de la « chefferie » sans laquelle il n'y aurait ni « vie », ni nom, ni rang, ni lien à la terre. Et s'y ajouteront également, au cours des âges et des fêtes qui jalonnent tout parcours de vie, les multiples dettes accumulées vis-à-vis de différents parents qui viendront apporter leur contribution au travail rituel. Mais la relation d'échange entre paternels et maternels confère aussi à la personne qui vient au monde un réseau de solidarités sur lequel elle ne cessera de s'appuyer pour satisfaire aux obligations sociales qui sont les siennes et obtenir coopération et soutien dans ses travaux et projets.

La *dualité* constitutive de la personne se retrouve dans la structuration des groupes sociaux. Chaque sous-clan (*tuun*) comprend deux sortes de descendants : ceux qui sont donnés par les femmes elles-mêmes reçues en mariage d'autres sous-clans et qui, à ce titre, se voient remettre des noms du groupe ; ceux auxquels il a lui-même donné la « vie » par le truchement de ses filles mariées à l'extérieur. Tout sous-clan se trouve ainsi défini non seulement par le « nom ancestral » qui est le sien et son enracinement local, mais encore par le réseau des échanges matrimoniaux qui le relie à d'autres unités sociales du même type.

Notons encore que les relations matrimoniales ne sont pas les seules à dessiner l'identité du sous-clan. Il y a aussi celles qui ont forgé son passé. Celles qui décident de sa place actuelle dans l'espace social. Les unes comme les autres se déclinent dans le registre des échanges. Les récits qui conservent l'histoire d'un sous-clan se présentent sous la forme d'un itinéraire, plus ou moins complexe, ponctué de toponymes, eux-mêmes doublés de « noms ancestraux », de groupes comme de personnes. Pour le sous-clan, tous ces noms sont des étapes, temporelles autant que géographiques, de son passé, et en tant que tels porteurs de relations avec la terre des lieux mémorisés comme avec d'autres groupes sociaux - relations de germanité et/ou d'accueil, relations matrimoniales ou politiques d'alliance, relations de fission et d'hostilité aussi. Inscrites dans l'espace, ces relations sont régulièrement réactivées à l'occasion de fêtes ou d'événements coutumiers importants, par l'apport réciproque de dons en vivres et de richesses (monnaies de perles, argent, nattes, vêtements, coupons de tissus imprimés...), le don d'enfants en adoption ou de noms ancestraux qui permettent d'en prolonger l'existence au fil des générations. L'inscription du sous-clan dans son espace social actuel procède quant à elle de la position occupée par les ancêtres du groupe dans les échanges qui ont présidé à la fondation de la « grande chefferie » ou postérieurement des modalités de son intégration dans l'un des terroirs de cette même chefferie. À moins que déplacé par la colonisation, le sous-clan ait vu son implantation dépendre de l'accueil qu'ont bien voulu lui faire des sous-clans d'un ancien terroir transformé par l'administration française en « réserve tribale ». Quoiqu'il en soit, c'est là encore et, toujours par le biais des échanges, que se sont instaurés ces rapports. Ils continuent d'être maintenus : contributions matérielles et morales aux cérémonies organisées par les uns et les autres, dons de femmes en mariage, dons d'enfants, de noms, de terre, etc.

Maintenant, il faut adjoindre aux dons formels qui viennent d'être énumérés et qui sont au fondement des relations sociales, ceux qui, au quotidien, servent à entretenir les relations sociales de parenté, de voisinage ou d'amitié. Ces dons ne donnent pas lieu à calcul, ni à une mémorisation dans la longue durée. Ils procèdent d'une réciprocité généralisée qui infuse dans toute la vie sociale

kanak : petits dons mutuels de nourriture, coopération dans les travaux du quotidien, échanges de paroles... Les objets ou denrées remis n'ont ici aucune valeur en eux-mêmes, ils sont des signes de la relation qui seule est signifiante et chargée de valeur.

De cette analyse anthropologique, nous pouvons faire l'hypothèse que les Kanak ne doivent pas présenter *d'effet de dotation*. En effet, l'échange d'objets pour les Kanak n'a pas pour sens de satisfaire un quelconque enrichissement mais fondamentalement de contribuer aux relations sociales. Dans la vie quotidienne, les occasions de faire la coutume sont extrêmement nombreuses, environ cinquante par an. Les enfants assistent aux coutumes extrêmement tôt. Cette participation leur permet d'intégrer la signification des valeurs véhiculées par la coutume. Nous faisons l'hypothèse que très jeune, les enfants kanak ne doivent pas présenter *d'effet de dotation*. Il nous appartiendra d'en déterminer l'âge. Avant l'intégration du sens de la coutume, les enfants kanak doivent montrer un *effet de dotation* conformément à l'hypothèse évolutionniste et les travaux sur les singes (Cf. Genèse de l'aversion à la perte une histoire de famille et Culture et effet de dotation).

5.4 Les données expérimentales

Comme les études que nous avons conduites en Guyane française, celles réalisées en Nouvelle-Calédonie ont été menées par des étudiantes ou étudiants néo-calédoniens. Chaque fois que cela fut nécessaire, les expériences se sont déroulées dans les langues vernaculaires des participants. Cinq études ont été réalisées.

La première étude a pour objectif d'examiner l'âge auquel les enfants kanak ne présentent plus *l'effet de dotation* (Bearune, Jamet & Baratgin, 2015 ; Jamet, Baratgin & Bearune, sous presse). Plus de 360 enfants ont participé à cette recherche. 180 enfants kanak âgés de 6-7 ans et 10-11 ans, scolarisés dans des écoles publiques de la Province Nord et 180 enfants des mêmes âges, scolarisés en France Hexagonale dans la région parisienne. Sur le plan méthodologique, nous avons déterminé, pour chacune des deux populations (Kanak et Français de France), deux objets qui présentent à la fois le même niveau d'intérêt et la même valeur économique. Les enfants sont invités à réaliser une tâche d'une durée de 15 minutes. Une fois la tâche terminée, les enfants sont interrogés individuellement. Ils indiquent s'ils souhaitent ou non échanger leur objet contre l'autre.

Les résultats montrent que, chez les enfants de France hexagonale, on observe un fort *effet de dotation* à la fois chez les 6-7 ans et les 10-11 ans. En revanche, conformément à notre hypothèse, nous ne constatons pas *d'effet de dotation* chez les enfants kanak sur les deux groupes d'âge étudiés mais un *effet de dotation inversé*. C'est-à-dire que les enfants échangent massivement. Dès 6-7 ans, les enfants ont intégré le sens de l'échange, celui d'un lien social objectivé par la circulation de l'objet, permettant ainsi la reconnaissance de soi et de l'autre.

La seconde étude s'est intéressée aux enfants de 3 à 5 ans (Prou, Jamet & Baratgin, 2015). La particularité des enfants étudiés est d'être scolarisés dans un quartier défavorisé de Nouméa : Montravel. Notre hypothèse consiste à tester l'âge auquel les enfants kanak montrent un *effet de dotation* : à 3-4 ans ? à 4-5 ans ? 180 enfants participent à l'expérience. Les deux objets utilisés présentent le

même niveau d'intérêt et leur valeur économique est très proche (25 XPF⁸). Les deux objets ont été testés auprès d'un groupe de 30 enfants âgés de 4-5 ans de l'école dans laquelle l'expérience se déroule. Après avoir remis à chaque groupe d'élèves respectivement l'objet A ou l'objet B, les enfants sont ensuite conviés à réaliser une tâche. Au bout de 10-12 minutes, les enfants sont invités individuellement à indiquer s'ils souhaitent échanger ou non leurs objets.

Les résultats montrent que, chez les enfants de 4-5 ans, on observe un *effet de dotation*. Si ce résultat valide notre hypothèse que *l'effet de dotation* est présent très tôt et ce, dans toutes les cultures, nous avons souhaité compléter cette étude par une nouvelle recherche. En effet, les enfants issus du quartier de Montravel ont pour caractéristique d'avoir moins de contact avec leurs territoires d'origine. Ils ne font pas la coutume régulièrement. Ils ne participent pas aux différentes coutumes du clan. Ils ne parlent pas toujours la langue du clan. La langue la plus couramment parlée, sinon pleinement maîtrisée est le français.

Notre troisième étude a été conduite en brousse et plus particulièrement dans la Province Nord auprès d'enfants scolarisés dans de petites écoles de tribus. L'expérimentatrice est Kanak. Elle parle la langue pratiquée dans le clan. Sur le plan expérimental, elle reprend la même méthode que dans l'étude de Prou, Jamet & Baratgin, (2015). Les résultats montrent que l'on observe un fort *effet de dotation* dès l'âge de 4-5 ans. Ces deux études nous permettent donc de valider notre hypothèse que *l'effet de dotation* est bien présent chez les très jeunes enfants kanak.

Notre quatrième étude a cherché à vérifier si *l'effet de dotation* était présent chez des Kanak adultes. En nous appuyant sur les travaux de Godin (2015) et sur ce que nous avons développé précédemment, nous ne devrions pas observer *d'effet de dotation*. 90 adultes kanak vivant dans la province Nord ont participé à l'expérience. 30 personnes ont testé les deux objets : une natte traditionnelle que l'on donne lors des coutumes et un plant en pot. Les deux objets présentent le même niveau d'intérêt et sont de même valeur économique. Les expérimentatrices sont des étudiantes kanak qui maîtrisent les langues locales. L'expérimentation s'est déroulée juste après la messe. Les résultats montrent qu'il n'y pas *d'effet de dotation* chez des adultes kanak conformément à nos hypothèses.

La dernière expérience se fonde sur une hypothèse nécessitant une plus fine connaissance de la société kanak (Wanguene, Jamet & Baratgin, 2015). Très brièvement, comme nous l'avons indiqué précédemment, l'individu kanak n'a de sens que dans ses rapports avec les autres membres de son clan. Statutairement, dans l'ordre de la filiation, le père et le fils forme une même entité sociale bien qu'ils soient deux personnes différentes. Le père parle au nom du fils. Il arrivera à un moment dans la vie du fils de parler au nom de son père et de leur famille. Il n'en va pas de même avec la fille qui est appelée à quitter le clan paternel le jour de son mariage. Tout don fait au père puis passant au fils reste un don fait au père et à sa lignée. Tout don fait au père puis passant à la fille change de signification et devient un présent du premier à la seconde.

Au sein des écoles, les rapports entre le directeur et un élève et le directeur et une élève sont assez proches de ceux qui se nouent au sein du clan. Godin (2015) formule l'hypothèse que si on réalise un échange d'objets entre le

⁸ Acronyme du Franc pacifique

directeur de l'école et un élève, on ne doit pas observer *d'effet de dotation* alors que, si cet échange s'effectue avec une élève, on doit observer un *effet de dotation*. L'expérience se déroule de la manière suivante : l'expérimentatrice, kanak, conseillère pédagogique, effectue une coutume comme elle le fait chaque année lors de son passage dans l'école entre elle et le directeur. Elle remet suffisamment d'objets pour que le directeur puisse ensuite les donner à chaque élève. Après quelque temps, elle interroge individuellement chaque élève en lui demandant s'il ou elle veut ou non échanger l'objet remis par le directeur. Les résultats montrent que l'on n'observe pas *d'effet de dotation* chez les garçons alors que l'on observe un fort *effet de dotation* chez les filles. L'hypothèse de Godin (2015) est validée.

Conclusions

Dans ce chapitre, nous souhaitons présenter l'état d'une série de recherches sur *l'effet de dotation* permettant de valider une nouvelle explication de ce biais. Nos résultats ont montré qu'en plus de *l'aversion à la perte*, de *l'appropriation*, une explication en termes de règles sociales était pertinente. Si les personnes à qui l'on a remis un objet le conservent, ce n'est pas parce qu'ils présentent une *aversion à la perte*, mais au contraire, parce que ce don est assimilé à un cadeau. Si c'est un cadeau alors il faut appliquer les règles afférentes au cadeau. Cette hypothèse impliquait que lorsque la remise d'un objet s'effectue non conformément aux règles en vigueur, nous n'observions plus *d'effet de dotation*. Nos résultats ont mis en évidence un tel phénomène. Il nous appartenait d'identifier l'âge précis auquel les enfants maîtrisent ces règles. Nos travaux ont montré qu'il faut attendre l'âge de 4 et 5 ans. Avant cet âge, les enfants montrent un *effet de dotation* à la fois dans la situation « standard » et dans la situation de remise d'objet non conforme. Après l'âge de 4-5 ans, nous ne l'observons plus. Une des caractéristiques des règles sociales en général est d'être spécifique à chaque culture. Particulièrement celles qui sont relatives au cadeau. Nous devons donc montrer qu'en fonction des cultures, *l'effet de dotation* peut être ou non présent. La culture renforce la présence de ce biais ou, au contraire l'élimine. Ils nous appartenaient de le démontrer. C'est pour cela que nos travaux se sont intéressés aux populations autochtones de la Guyane française avec les Awala Yalimapo, les Saramaca mais aussi les Kanak de Nouvelle-Calédonie. Il se dégage de nos travaux que *l'effet de dotation*, biais cognitif extrêmement robuste, observé également dans le monde animal, chez les singes capucins comme chez les grands singes peut être supprimé par la culture. Alors que chez les jeunes enfants kanak âgés de 3-4 ans, nous observons un *effet de dotation*, celui-ci disparaît à partir de 6-7 ans. Cet ensemble de recherches montre la nécessité de conduire des travaux dans le cadre d'une approche pluridisciplinaire. La psychologie cognitive a permis aux économistes, qui cherchaient à saisir les mécanismes qui opèrent derrière les conduites des consommateurs, de disposer d'une méthodologie expérimentale solide. Il aurait été difficile de comprendre la genèse de *l'effet de dotation* sans l'approche développementale et sa méthodologie adaptée aux très jeunes enfants (3 ans). Mais étudier des sociétés aussi complexe que la société kanak sans l'anthropologie aurait également été impossible. Nos futurs travaux continueront à s'inscrire dans cette perspective.

Bibliographie

- Apicella, C. L., Azevedo, E.M, Fowler, J.H., & Christakis, N.A. (2013). Evolutionary origins of the endowment effect: Evidence from hunter-gatherers. » *American Economic Review*, 04(6), 1793-1805.
- 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: Japon.
- Brosnan S. F., Jones O. D., Mareno M. C., Richardson A. S., Lambeth S. P., & Schapiro S. J. (2007). Endowment effects in chimpanzees. *Current Biology*, 17, 1-4.
- Brosnan, S. F., Jones, O. D., Gardner, M., Lambeth, S. P., & Schapiro, S. J. (2012). Evolution and the expression of biases: situational value changes the endowment effect in Chimpanzees. *Evolution and Human Behavior*, 33, 378-386.
- Bearune, C., Jamet, F., & Baratgin, J. (2015). *Effet de dotation : approche expérimentale chez les enfants Kanak. Le système éducatif calédonien à l'heure du destin commun*. Colloque du lire-Espé, 5-7 novembre 2015. Nouméa : Nouvelle-Calédonie.
- Chen M. K., Lakshminarayanan V., & Santos L.R. (2006). How basic are behavioral biases? Evidence from capuchin monkey trading behavior. *Journal of Political Economy*, 114, 517-537.
- Coase R. H. (1960). The problem of social cost. *The Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.
- Collomb G. (2000). Identité et territoire chez les Kali'na : à partir d'un récit du retour des morts, *Journal de la Société des Américanistes*, 86, 149-168.
- Cornut E. (2010). La juridicité de la coutume kanak, *Droit et cultures*, 60, 151-175, disponible à l'adresse : <http://droitcultures.revues.org/2347>.
- Dumais M.-L., Jamet F., & Baratgin J. (2015). Endowment effect among 6-7 years old children French Guiana. 2nd International Seminar *Paradigms in the social sciences – present and future* (PSS-2015). 1-2 december 2015, IPPWPiA UJK Kielce: Poland.
- Drayton, L. A., Brosnan, S.F., Carrigan, J., & Stoinski, T.S. (2013). Endowment effects in gorillas (Gorilla gorilla). *Journal of Comparative Psychology* (4),365-369. doi: 10.1037/a0031902.
- Ericson K.M.M., & Fuster A. (2014). The Endowment Effect. *The Annual Review of Economics*, 6, 555-5579.
- 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, 285-298.
- Godin P. (2015). Men to things and things to men in Kanak society The 2nd International Seminar *Paradigms in the social sciences – present and future* (PSS-2015) 1-2 December 2015, IPP-WPiA UJK Kielce: Poland.
- Godin P., & Passa J. (2014). Custom, Law and society in New Caledonia: a socio-anthropological point of view on Customary Civil Courts et délivrée au symposium Working with Legal Pluralism in the Francophone & Anglophone Pacific Islands, 25 Septembre 2014, Australian National University, Canberra: Australia.
- Godin P., & Passa J. (2016). De quoi le droit coutumier est-il le nom ? Réflexions sociologiques autour des juridictions civiles coutumières en Nouvelle-Calédonie. Dans (Cornut E., & alii, Eds.). Rapport de recherche « L'intégration de la coutume dans le corpus normatif contemporain en Nouvelle-Calédonie » Ministère de la Justice, mission de la recherche, Paris.
- Harbaugh W. T., Krause K., & Vesterlund L. (2001). Are adults better behaved than children? Age, experience, and the endowment effect. *Economic Letter*, 70,175-181.
- Hattori I., Baratgin J., Jamet F., & Hattori Masasi. (2014). Rethinking the endowment effect : An experiment in Japan. 28^e Congrès Internationale de Psychologie appliquée, 8-13 juillet 2014 : Paris France.

- Horowitz, J. K., & McConnell, K. E. (2002). A Review of WTA/WTP Studies. *Journal of Environmental Economics and Management*, 44(3), 426-47.
- Jamet F. (2005) Quel âge as-tu ? « Chai pas, faut que j'demande à ma mère ». In *Scolariser la petite enfance. Actes du deuxième colloque « Constructivisme et éducation », volume 1* (pp. 405-413) 15-17 septembre 2003. Genève : Suisse.
- Jamet F. (2009). Environnement temporel, enseignement et apprentissage du temps à l'école maternelle en France. Construction et Éducation III Colloque *Construction intra intersubjective des connaissances et du sujet connaissant*. 10-12 septembre 2007 (pp. 139-145). Genève : Suisse.
- Jamet F., & Saïbou-Dumont M-S. (2014). Effet de dotation chez l'enfant Saramaca : une approche développementale et culturelle. *28^e Congrès Internationale de Psychologie appliquée*, 8-13 juillet 2014 : Paris France.
- Jamet F., Ducret J-J, Saada E.H., & Es-Saidi M. (2008). « On est le matin ou on est le soir ? » : Étude génétique de la notion de temps chez l'enfant. *Revue Québécoise de Psychologie*, 29, 1, 219-233.
- Jamet F., & Baratgin J. (2014). The endowment effet: an cultural and developmental approach. *Japan-France Joint Workshop on reasoning*, 15 mars 2014, Tennoji to Shirahama: Japan.
- Jamet F., Baratgin J., & Filatova, D. (2014). Global warming and sea level rise: the intellect development study of preadolescents and adolescents from 11 to 15 years old. *Studia Pedagogiczne*, 24, 361-380.
- Jamet F., Baratgin J., & Bearune, C.K., (sous presse). Effet de dotation approche développementale chez des enfants kanak. *Le système éducatif calédonien à l'heure du destin commun* (Ed S. Minvielle) Paris : Presse Universitaire de Nouvelle-Calédonie et Centre Documentation Pédagogique de Nouvelle-Calédonie.
- Kahneman D., & Tversky A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk. *Econometrica*, 3, 47, 263-291.
- Kahneman D., Knetsch J. L., & Thaler R. (1991). The endowment effect, loss aversion , and the status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 193-206.
- Kanngiesser, P., Santos, L. R., Hood, B. M., & Call, J. (2011). The limits of endowment effects in great apes (Pan paniscus, Pan troglodytes, Gorilla gorilla, Pongo pygmaeus). *Journal of Comparative Psychology*, 125(4), 436-445. doi:10.1037/a0024516
- Knetsch J. L. (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.
- Komter A. (2007). Gifts and Social Relations: the mechanisms of reciprocity. *International Sociology*, 22(1), 93-107.
- Lafargue R. (2010). La coutume face à son destin – Réflexions sur la coutume judiciaire en Nouvelle-Calédonie et la résilience des ordres juridiques infra-étatiques. *Droit et Société*, LGDJ : Paris.
- Lakshminarayanan V., Chen M. K., & Santos L. R. (2008). Endowment effect in capuchin monkeys. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London Series B*, 363, 3837-3844.
- Plott C., & Zeiler K. (2007). Exchange asymmetries incorrectly interpreted as evidence of endowment effect theory and prospect theory? *American Economic Review*, 97, 1449-1466.
- Potte M-B (2012). Manière d'habiter à Awala-Yalimapo », In *Situ* [En ligne], 3 | 2003, mis en ligne le 19 avril 2012, consulté le 31 janvier 2017. DOI : 10.4000/insitu.1283
- Prou J.-P., Jamet F., & Baratgin J. (2015). Endowment effect among 3 to 5 years old kanak preschooler. 2nd International Seminar *Paradigms in the social sciences – present and future* (PSS-2015). 1-2 december 2015, IPP-WPiA UJK Kielce: Poland.

- Von Neumann J. & Morgenstern O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press.
- Saïbou-Dumont M-S., Jamet F., & Baratgin J. (2015). Endowment effect among 7 to 10 years old Awala Yalimapo tribal children. 2nd International Seminar *Paradigms in the social sciences – present and future* (PSS-2015). 1-2 december 2015, IPP-WPiA UJK Kielce: Poland.
- Saïbou-Dumont M-S. (2013). Effet de dotation chez les enfants Saramaca de Guyane. Mémoire de Master II APRIBEP sous la direction de F. Jamet & J. Baratgin. Université de Cergy-Pontoise.
- Shao J., Jamet F., & Baratgin J. (2014). Une étude sur l'effet de dotation en Chine. 28^e Congrès *Internationale de Psychologie appliquée*, 8-13 juillet 2014. Paris : France.
- Thaler R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1 (1), 39-60.
- Tjibaou J.-M. (1981). Être mélanésien aujourd'hui, *Esprit*, 57, 85-86.
- Vernon D. (1992). Les représentations du corps chez les Noirs marrons Ndjuka du Surinam et de la Guyane française. Éditions de l'ORSTOM, Paris.
- Wanguene M-L., Jamet F., & Baratgin J. (2015). Endowment effect and « custom » among 9 years old kanka tribal children. 2nd International Seminar *Paradigms in the social sciences – present and future* (PSS-2015). 1-2 december 2015 IPP-WPiA UJK Kielce: Poland.