

L'amitié chez le chimpanzé, un pacte de confiance

Le primate se montre généreux, au risque de tout perdre, avec des congénères qui lui sont proches

OLIVIER DESSIBOURG

« Le Temps », Lausanne

Trahir la confiance de l'amitié, violer le plus saint de tous les pactes, (...) ce ne sont point là des fautes, ce sont des bassesses d'âme et des noirceurs. » L'histoire ne dit pas si Jean-Jacques Rousseau fréquentait des primatologues. Mais le philosophe aurait probablement été intéressé par les recherches de ceux de l'Institut Max Planck d'anthropologie évolutionniste de Leipzig (Allemagne). Celles-ci montrent aujourd'hui, à travers des études sur des chimpanzés, à quel point l'amitié fondée sur la confiance est une inclination réciproque ancrée déjà chez l'ancêtre autant de l'homme que d'autres prima-

tes. Autrement dit, que ce sentiment n'est de loin pas propre à *Homo sapiens*.

Ces conclusions, publiées le jeudi 14 janvier dans la revue *Current Biology*, nourrissent un champ de recherches assez récent, nommé « économie comportementale », qui se focalise davantage sur les comportements humains que seulement sur les forces abstraites des marchés pour comprendre les prises de décision en économie.

Soutenir la vie en groupe

L'idée, comme le résume le célèbre primatologue Frans de Waal (université Emory d'Atlanta) dans un article du *Scientific American*, est de « montrer que les tendances et préoccupations économiques basiques de l'homme – la

réciprocité, la répartition des gains ou la coopération – ne sont pas l'apanage de notre seule espèce, mais qu'elles ont évolué chez d'autres animaux pour les mêmes raisons que chez nous : aider chaque individu à tirer au mieux profit de ses congénères sans nuire aux intérêts communs qui soutiennent la vie en groupe ».

« Nous souhaitons vérifier si les chimpanzés – parmi nos plus proches cousins, qui “descendent” d'un ancêtre commun avec *Homo sapiens* il y a entre 5 à 7 millions d'années, faisaient davantage confiance aux pairs avec lesquels ils sont plus intimement liés », dit Jan Engelmann, auteur de l'étude. Son équipe a observé durant cinq mois 15 chimpanzés vivant dans un sanctuaire naturel kényan, afin d'identifier lesquels

avaient le plus d'affinités entre eux. Ils ont ensuite impliqué deux de ces primates, « amis » ou non, dans une expérience.

Le premier avait le choix : soit tirer vers lui une corde avec, au bout, une récompense immédiate sous forme de nourriture, mais de loin pas l'aliment qu'il préfère ; soit actionner un autre lien amenant un réceptacle, où un mets de choix a été placé, vers son congénère, cela en espérant que ce dernier partage ce festin avec lui. En d'autres mots, le second cas présente le potentiel d'une situation gagnant-gagnant intéressante, mais uniquement si le premier cobaye fait confiance au second. Chaque singe a interagi douze fois avec ses amis, puis autant avec ses « non-amis ».

Au final, « les chimpanzés avaient largement plus tendance à mettre volontairement les vivres à disposition du partenaire de jeu – donc de choisir une option plus risquée mais potentiellement plus juteuse – lorsqu'il s'agissait d'un ami », résume Jan Engelmann. « Ces résultats montrent que, chez les chimpanzés aussi, l'on tend à faire plus confiance à un ami qu'à un congénère moins proche, comme Frans de Waal. De surcroît, ils montrent que les singes ne sont pas sensibles à une réciprocité immédiate. Cette conclusion peut sembler surprenante, tant l'accent est souvent mis sur ce concept dans les recherches animales. Mais dans une amitié stable, humaine ou simiesque donc, on ne fait pas sans arrêt le décompte des échanges de bons procédés, ce qui néces-

siterait beaucoup de mémoire et d'énergie. En réalité, l'on mise sur des bénéfiques à plus long terme. »

Pour Jan Engelmann aussi, il ne peut s'agir d'une « confiance stratégique » de la part du singe tirant les ficelles ; on peut penser qu'après douze essais les cobayes en jeu auraient simplement pu apprendre comment obtenir la meilleure nourriture. « Mais, dans ce cas, les statistiques auraient dû être moins différenciées selon qu'on soit en présence d'amis ou pas. » Selon le primatologue, une forme de « confiance émotionnelle », fondée sur l'identité des partenaires, entre bien en jeu. « Un lien affectif au long cours dont il faut tenir compte lorsque l'on étudie des interactions sociales ponctuelles au sein de groupes d'animaux. » ■