

**CE QUI CIRCULE  
ENTRE NOUS**

DU MÊME AUTEUR

*La Participation contre la démocratie*  
Montréal, Saint-Martin, 1983

*La Démocratie des usagers*  
Montréal, Boréal, 1991

*L'Esprit du don*  
en collaboration avec Alain Caillé  
Paris, La Découverte/Montréal, Boréal, 1992  
et Boréal compact n° 67, 1995 ;  
nouv. éd., Paris, La Découverte poche ;  
*Sciences humaines et sociales*, n° 86, 2000

*Le Langage du don*  
Québec, Fidès, 1996

*Le Don, la Dette et l'Identité*  
Paris, La Découverte/Montréal, Boréal, 2000

*JACQUES T. GODBOUT*

CE QUI CIRCULE  
ENTRE NOUS

Donner, recevoir, rendre

*ÉDITIONS DU SEUIL*

*27, rue Jacob, Paris VI<sup>e</sup>*

CE LIVRE EST PUBLIÉ  
DANS LA COLLECTION « LA COULEUR DES IDÉES »

ISBN 978-2-02-092364-4

© ÉDITIONS DU SEUIL, AVRIL 2007

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

[www.seuil.com](http://www.seuil.com)

Extrait de la publication

Pourquoi m'en veux-tu autant ? Je ne t'ai pourtant rien donné.

(attribué à CONFUCIUS)



*Pour Alice*



## Remerciements

Depuis près de dix ans, j'échange sur le thème de ce livre autant avec des proches dans des conversations amicales qu'avec des chercheurs et universitaires. Les commentaires et critiques qu'ils m'ont donnés nourrissent cet ouvrage. Impossible de dire ma gratitude à tous ceux qui ont contribué à ce livre, tant ils sont nombreux : ma fille Alice et sa mère Nathalie, pour leur présence inspirante ; Alain Caillé, Dominique et les amis du Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales (MAUSS), mes compagnons dans cette aventure ; mes échanges avec Alain sont toujours aussi chaleureux, stimulants et nécessaires ; nous cheminons ensemble depuis plus de vingt ans dans cette quête d'un paradigme différent, sur des voies parallèles, très proches et avec de multiples passerelles, en espérant qu'un jour tout cela formera une échelle qui pourra être utilisée pour accéder à une meilleure compréhension du sens de ce qui circule.

Mes pensées et ma gratitude vont aussi à ma collègue Johanne Charbonneau : nous avons réalisé ensemble, en partageant le même enthousiasme, la recherche la plus passionnante de ma vie, sur le don dans la famille, en collaboration avec Vincent Lemieux ; à Sandra Ann Franke, dont la vivacité d'esprit m'a inspiré dans la recherche sur le don d'organes.

Les critiques et commentaires de mon amie Catherine Paradeise représentent un apport significatif à ce livre. Mes amis Anne Gotman et Henri Raymond m'ont également apporté un soutien indéfectible et ont contribué au contenu de plusieurs chapitres. Mes séjours en Italie, initiés par Lia Sanicola, ont élargi mes perspectives.

Enfin, je me dois de mentionner le Conseil de la recherche en sciences humaines du Canada (CRSHC) qui a cru bon de subventionner à trois reprises mes projets de recherche sur le don.



## AVANT-PROPOS

# L'entrée par le don

Lors de la première parution de *L'Esprit du don*, en 1992, l'étude du don apparaissait comme un domaine réservé aux anthropologues. À l'exception du livre de Titmuss<sup>1</sup> sur le don du sang, les ouvrages classiques sur le don étaient le fait d'ethnologues étudiant des sociétés lointaines. Ils portaient sur des coutumes aux noms étranges : *kula*, potlatch... La situation a bien changé depuis. Le thème est devenu porteur, discuté en abondance dans des colloques, des articles, des numéros spéciaux de revues, des ouvrages<sup>2</sup>. Pourquoi alors un autre livre portant en grande partie sur le don ?

*L'Esprit du don* était le résultat de la « découverte » du phénomène du don. Le ton empruntait parfois à l'enthousiasme naïf de celui qui croit qu'il vient de trouver quelque chose d'important et veut faire partager sa joie. Depuis, j'ai discuté avec des collègues, entendu des objections, effectué plusieurs recherches empiriques : sur le don dans la famille, le bénévolat, le don d'organes, le don dans les affaires. Ce livre est le résultat de toutes ces démarches. Ce n'est pas une théorie du don. La tâche est herculéenne, et tous ceux qui accumulent des réflexions et des données sur le don – dont en premier lieu le Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales, qui publie *La Revue du MAUSS* – savent bien qu'on en est encore loin. C'est plutôt une tentative de voir la société et ce qui s'y passe à travers le don. Que nous apprend le modèle du don sur le bénévolat, sur le don d'organes, certes, mais aussi sur la famille, sur l'art, sur le suicide et même, pourquoi pas, sur le marché lui-même et sur le modèle de la rationalité instrumentale, sur la théorie des jeux et sur l'analyse stratégique ?

1. Richard Titmuss, *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy*, New York, Vintage Books, 1972.

2. Beaucoup, mais non exclusivement, dans le milieu francophone et en Italie.

Pourquoi le don est-il toujours présent – même si c’est souvent de façon secondaire – dans les relations fondées sur la complémentarité des fonctions et des choses à échanger, sur la division du travail ? Partout où le don n’a plus de raison d’être apparente, nous constatons qu’il est malgré tout toujours là. Le cas le plus extrême est le rapport marchand lui-même : là où pourtant, alors que le don vise le bien de l’autre, on est censé ne s’intéresser qu’aux biens des autres.

Je ne proposerai pas de définition préalable. Comme point de départ, la définition suivante d’un économiste, très simple, suffit : « *A gift is a noncontracted good*<sup>1</sup>. » Ou encore celle d’un juriste américain, qui insiste sur le fait que le don, qu’il soit effectué pour des raisons affectives ou morales, ne doit jamais « être explicitement conditionnel à une garantie de retour<sup>2</sup> ». Ces définitions comportent l’immense avantage de nous éloigner autant de l’approche anthropologique du don/contre-don, tendant vers une conception obligatoire de ce mode de circulation et vers l’équivalence entre les choses qui circulent, que de celle, à l’autre extrême, définissant le don par sa « pureté », c’est-à-dire par son unilatéralité. Car se priver du droit de retour ne signifie pas qu’il n’y aura pas retour. Mais cela signifie par contre que le retour sera libre, qu’il n’est pas inclus dans l’acte initial de donner, à la manière du contrat qui « actualise » la transaction en tentant de prévoir tous les transferts qu’elle suppose. Le don est un transfert non actualisé. C’est tout ce qu’il faut accepter pour commencer à parler du don.

Pour aller un peu plus loin, on peut également rappeler l’approche proposée dans *L’Esprit du don* : analyser le don, c’est prendre pour objet l’étude de ce qui circule entre les humains comme résultat de la dynamique du lien social, réel ou symbolique. C’est observer ce qui circule de façon non indépendante du lien, par opposition à ce qui circule en s’appuyant d’abord sur une logique et une dynamique plus indépendante du lien social, comme le principe du droit et l’appareil étatique ou la dynamique du rapport marchand.

Ces définitions cernent bien le champ et identifient l’objet. En les

1. « Un don est un bien qui n’est pas l’objet d’un contrat » : Oded Stark et Ita Falk, « Transfers, Empathy Formation, and Reverse Transfers », *The American Economic Review*, 88, n° 2, 1998, p. 272.

2. Melvin Aron Eisenberg, « The World of Contract and the World of Gift », *California Law Review*, 85, 1997.

proposant, nous ne nous prononçons pas encore sur la nature de ce rapport entre le lien et le don, ni même sur la nature de ce lien social. Contentons-nous de préciser que le lien social a une connotation plus forte et plus interpersonnelle que les expressions « rapport social », ou « relation sociale ». Le don est-il un instrument du lien ? Cette discussion viendra plus tard. Elle permettra de constater que le don n'est pas à proprement parler au service du lien. Fondamentalement, il est ce qui fait que le lien est social ou humain.

Mais, quelle que soit la définition, retenons pour l'instant qu'en se penchant sur le don on s'intéresse à ce qui *circule* dans les sociétés sous une autre forme que le modèle marchand. Attardons-nous à cette idée qui constitue l'originalité de l'entrée par le don et insistons sur le fait qu'il nous apparaît essentiel de se centrer sur l'étude de ce qui circule. Pourquoi ? Parce que le mode de pensée dominant a acquis une sorte de droit d'exclusivité sur le sens de ce qui circule. Les modernes ont ainsi pris l'habitude de n'envisager ce qui circule qu'à l'intérieur d'un seul modèle. Les autres manières de voir la société ont droit à l'existence, certes, mais à condition de ne pas se mêler de ce qui circule. Elles peuvent s'intéresser aux sentiments, aux émotions, aux échanges symboliques, psychiques. Mais elles doivent s'arrêter à tout ce qui circule « vraiment », à ce que les économistes appellent les « biens et services ». Quand ils en arrivent à ce qui circule, les individus modernes changent alors insensiblement et automatiquement de modèle de référence et passent au modèle dominant. Sans trop s'en rendre compte, ils se mettent à penser aussitôt quantité, rendement, croissance, rationalité, productivité, calcul, équivalence monétaire et marchande.

Nous nous laissons tous facilement piéger. Ainsi l'auteur de l'introduction française au célèbre ouvrage d'ethnologie sur la *kula* (rituel de don), de Malinowski, écrit : « Il saute aux yeux que la *kula* remplit tout d'abord une fonction d'ordre commercial<sup>1</sup>. » Le moins que l'on puisse dire, c'est que ce modèle de référence commercial ne saute pas aux yeux de Malinowski lui-même puisqu'il affirme le contraire tout au long de son ouvrage ! Ainsi : « Lorsque A donne un objet à B et que le même jour B rend le même objet à A, impossible d'imaginer

1. Bronislaw Malinowski, *Les Argonautes du Pacifique occidental*, Paris, Gallimard, 1989 (1922), p. 27.

plus parfaite équivalence. [...] Or il appert que nulle transaction ne ressemble moins que celle-ci à un commerce<sup>1</sup>.» Comment le contraire de ce qu'affirme Malinowski a-t-il pu « sauter aux yeux » du présentateur français de l'ouvrage ? Parce que nous, les modernes, avons été conditionnés à penser ainsi, c'est-à-dire à ne regarder dans ce qui circule que... ce qui circule, à ouvrir une parenthèse, à nous mettre des œillères et à extraire ce qui circule du sens de ce qui circule ou, ce qui revient au même, à ne postuler qu'un seul sens, le sens « commercial ».

Tout cela montre bien que sans quête du sens, on ne peut pas saisir le don ; nous nous retrouvons devant une plate équivalence économique (quantitative) qui ne veut strictement rien dire, sauf justement dans le monde économique. Comme si un observateur trobriandais interprétait le sens de la coutume française de la tournée dans les bistrotts en se contentant de compter le nombre de verres qui ont circulé entre chaque participant. L'individu moderne est toujours tenté de s'en tenir aux comptes de ce qui circule. Le sens économique de ce qui *circule* n'en épuise pas le sens. Voilà une première spécificité de l'entrée par le don.

Mais le fait même de braquer le projecteur sur ce qui circule en adoptant une telle perspective entraîne également une autre spécificité, cette fois par opposition à ce qui est considéré comme le moteur universel de l'action : l'intérêt. Une abondante littérature s'est développée pour s'opposer au caractère réducteur de l'intérêt comme explication universelle des comportements humains. Elle porte sur l'altruisme, la confiance, l'appartenance, la communauté, le lien social, le devoir. Mais il est remarquable de constater que cette littérature s'intéresse très peu au don, soit – répétons-le – à ce qui circule entre les membres d'une société autrement que sous la forme de l'échange mutuellement intéressé. Par exemple, Fukuyama<sup>2</sup> ne dit pas un mot du don dans un livre dont le titre en anglais est pourtant *Trust*. De même, dans un excellent volume portant sur toutes les dimensions de l'altruisme<sup>3</sup>, les auteurs mentionnent à l'occasion le

1. *Ibid.*, p. 245.

2. Francis Fukuyama, *La Fin de l'histoire et le Dernier Homme*, Paris, Flammarion, 1992.

3. Jane J. Mansbridge (éd.), *Beyond Self-Interest*, Chicago et Londres, The University of Chicago Press, 1990.

fait de « contribuer à une œuvre de charité<sup>1</sup> » et consacrent trois pages<sup>2</sup> à la philanthropie ; mais jamais le don n'est discuté comme concept<sup>3</sup>. Pourquoi cette étrange absence ? Parce que, même lorsqu'ils veulent montrer l'importance d'autres motivations que l'intérêt dans les comportements humains, ces auteurs laissent pour ainsi dire le monopole de l'étude de ce qui circule à l'approche économique et au modèle marchand. Ils ne cherchent pas les règles de ce qui circule autrement que sous leur forme marchande. La réflexion s'arrête à la circulation des choses. L'entrée par le don oblige donc à se pencher sur ce qui circule, mais autrement.

Pourquoi encore un livre sur le don, demandions-nous ? La réponse apparaît maintenant évidente : si l'objet d'étude du don porte sur ce qui circule entre les humains sous une forme différente du marché ou de l'État, le sujet apparaît suffisamment vaste pour qu'il n'y ait pas lieu de se surprendre. Ou alors il faudrait s'étonner encore beaucoup plus de constater que des milliers de personnes consacrent leur vie à publier des tonnes de pages sur ce qui circule sous une seule forme, la forme marchande ! Cet ouvrage se veut donc une modeste contribution à cet immense chantier que constitue l'analyse des modes de circulation des choses lorsqu'elles ne passent pas par le marché ou la redistribution publique.

Mais avant de passer au don, il est nécessaire de s'attarder sur cette forme dominante de circulation, et sur la façon de la penser, afin de comprendre pourquoi elle connaît autant de succès, mais aussi quelles sont les limites de ce modèle et pourquoi il appelle une pensée du don.

1. *Ibid.* p. 239.

2. *Ibid.*, p. 46-48.

3. Voir aussi Alan Page Fiske, « The Four Elementary Forms of Sociality : Framework for a Unified Theory of Social Relations », *Psychological Review*, 99, n° 4, 1992. Et deux exceptions intéressantes : Jacqueline Estades, « Confiance et contrôle dans le partenariat recherche-industrie » (présenté à « La confiance en question », Aix-en-Provence, 1996), et Philippe Bernoux, *La Sociologie des entreprises*, Paris, Seuil, 1995.



PREMIÈRE PARTIE

---

L'APPÂT DU GAIN



## CHAPITRE I

# Un modèle qui fascine

L'humanité n'est pas venue sur terre simplement pour faire de l'économie<sup>1</sup>.

### Ours ou fourmis ?

Qu'est-ce qu'une société ? Qu'est-ce que le lien social ? Qu'est-ce que le don ? Et si c'était au fond la même interrogation ? Car les trois questions ne reviennent-elles pas à se demander ce qui se passe quand nous sommes en présence ni d'individus isolés ne cherchant que leur intérêt, ni au contraire d'individus entièrement déterminés par l'ensemble auquel ils appartiennent. Ni ours, ni fourmis. La question du lien social émerge entre ces deux pôles qui correspondent aux deux modèles classiques d'explication des origines des sociétés humaines depuis les Lumières : avant la société humaine, il y avait l'état de nature ; et l'état de nature c'était soit des individus sans aucun lien, des milliers de Robinson sur leurs îles respectives qui, s'ils finissent par se rencontrer, se comportent comme des loups ; soit des individus avec, d'une certaine façon, trop de liens : c'est la horde, la solidarité mécanique, la communauté primitive, une société dont les membres sont entièrement déterminés par leur appartenance à un ensemble plus vaste, une société de fourmis, et donc sans lien social au sens strict. « [L'homme] a commencé par vivre comme la partie d'un tout doué de qualités organiques propres et qui se servait de l'individu comme d'un organe<sup>2</sup>... » Pour Nietzsche, tout le combat consiste à sortir du

1. Cornelius Castoriadis, cité par Naïma Benabdelali, *Le Don et l'Anti-économique dans la société arabo-musulmane*, Casablanca, Eddif, 1999, p. 295.

2. Friedrich Nietzsche, *La Volonté de puissance*, 2 vol., Paris, Gallimard, 1995, t. 1, p. 276.

troupeau, à émanciper l'individu. « Jadis le moi se cachait dans le troupeau ; à présent le troupeau se cache encore au fond du moi<sup>1</sup>. »

Mais en partant de ces deux modèles d'état de nature, de ces deux mythes d'origine de l'humanité depuis les Lumières, une question vient immédiatement à l'esprit : comment ces « créatures » ont-elles pu passer de l'état de nature à la société humaine ? Le chercheur ne fait-il pas face ici au même problème que celui de l'origine de la vie ? Comment est-on passé de l'absence de vie dans l'univers à sa présence ? Comme pour l'apparition de la vie, il faut bien postuler une sorte de « génération spontanée » à un certain moment. *Mutatis mutandis*, il est nécessaire de postuler une « génération sociale spontanée » en quelque sorte. Dans l'évolution sociale comme dans l'évolution biologique, il y a un « chaînon manquant » ; un chaînon manquant social.

Durkheim n'est pas le seul à croire que si à l'origine nous sommes en présence d'individus isolés poursuivant uniquement leurs intérêts, il n'est pas facile de comprendre comment ils en seraient venus à former une société. « Car si l'intérêt rapproche les hommes, ce n'est jamais que pour quelques instants ; il ne peut créer entre eux qu'un lien extérieur. [...] Les consciences ne sont que superficiellement en contact ; ni elles ne se pénètrent, ni elles n'adhèrent fortement les unes aux autres. Si même on regarde au fond des choses, on verra que toute harmonie d'intérêts recèle un conflit latent ou simplement ajourné. [...] L'intérêt est en effet ce qu'il y a de moins constant au monde<sup>2</sup>. » C'est le modèle de l'ours. Mais, à l'inverse, si ces individus sont entièrement déterminés à la manière des sociétés de fourmis, alors comment comprendre l'émergence de ce lien, comment ce que nous appelons aujourd'hui l'individu a pu se dégager et accéder à une certaine autonomie. D'ailleurs les sociétés de fourmis existent depuis beaucoup plus longtemps que les sociétés humaines et personne n'en connaît qui aurait franchi ce seuil, sauf dans les romans. Il faut donc soupçonner, comme l'écrit Sahlins à propos de Hobbes, que « ces états de nature sont déjà une sorte de société<sup>3</sup> ». Car

1. *Ibid.*, p. 285.

2. Émile Durkheim, *De la division du travail social*, Paris, Librairie Félix Alcan, 1911, p. 180-181.

3. Marshall Sahlins, *Âge de pierre, âge d'abondance : l'économie des sociétés primitives*, Paris, Gallimard, 1976, p. 232.

## Table

Remerciements .....	11
Avant-propos. L'entrée par le don .....	13

### PREMIÈRE PARTIE

#### L'appât du gain

1. Un modèle qui fascine .....	21
2. Limites et faiblesses .....	39
3. La rupture producteur-usager et l'évacuation du modèle communautaire .....	79
Conclusion. Le don peut maintenant apparaître .....	102

### DEUXIÈME PARTIE

#### L'appât du don

4. Les éléments d'un système de don .....	111
5. Le don et le sens du don .....	122
6. La réciprocité et le sens du don .....	145
7. Le don et la dette .....	158
8. Au-delà de la dette: l'identité .....	174
9. La question du don aux inconnus: un don pur? .....	190
10. Le tiers du don. Don et justice .....	218
Conclusion. Don et institution .....	230

TROISIÈME PARTIE  
Don et autres modèles

11. Don et analyse stratégique .....	241
12. Ni égoïsme, ni altruisme : don et théorie des jeux .....	259
13. Ni individualiste, ni holiste .....	277

QUATRIÈME PARTIE  
La fécondité et la pertinence du modèle du don

14. Retour sur le don et le marché .....	293
1. L'entrepreneur comme donneur .....	293
15. Retour sur le don et le marché .....	301
2. Quand les gens d'affaires se font des cadeaux .....	301
16. Le don, l'art et la science .....	324
Conclusion. Le don comme utopie .....	345

Conclusion générale

L'invitation au don .....	347
<i>Bibliographie</i> .....	375
<i>Index des notions et des noms propres</i> .....	391