

## Chapitre 3

# ENVIE, DÉSIR ET MIMÉTISME

Dans ce chapitre, je vais m'appuyer, essentiellement, sur une thèse développée depuis les années 1960 par René Girard, penseur français extrêmement renommé, notamment aux États-Unis. Cette thèse est connue sous le nom de « théorie mimétique », « théorie de la *mimesis* » ou encore « théorie du désir mimétique ».

### René Girard : le désir mimétique

La liste des publications de René Girard (professeur de littérature comparée travaillant aux États-Unis) à ce sujet serait trop longue pour être reprise ici. En effet, sa thèse consacrée au « *désir mimétique* » et à la théorie mimétique s'exprime de bout en bout dans son œuvre.

Au lecteur intéressé, je conseille de commencer par son premier livre, *Mensonge romantique et vérité romanesque* (1961), dans lequel il énonce sa théorie, en démontant entièrement le mécanisme du désir. Dans ce livre, fondamentalement théorique incontournable de son approche, il s'appuie sur l'analyse de grandes œuvres littéraires pour développer sa théorie. Dans *La violence et le sacré* (1972), il prend appui sur la tragédie grecque pour s'interroger sur l'origine de la violence dans les sociétés humaines, qu'il attribue à la spirale infernale du désir mimétique, qui produit du même et efface les différences. La désignation d'une victime, devenue pour l'occasion bouc émissaire, permet alors de résoudre la crise, en détournant la violence à l'extérieur et en permettant au groupe de se réunir dans une unanimité violente. Il poursuit ces hypothèses dans *Le bouc émissaire* (1982) et dans *La route antique des hommes pervers* (1985). Dans *Shakespeare : les feux de l'envie* (1990), René Girard fait une relecture magistrale de certaines pièces, dans lesquelles Shakespeare aurait clairement exposé le principe du désir mimétique, avant de dissimuler sa connaissance de ce principe dans la suite de son œuvre.

Je reprends notamment sa théorie du désir et de l'envie, mais laisse de côté sa théorie des religions et la plupart de ses développements sur la résolution de la crise mimétique *via* le bouc émissaire.

## Conception classique : un sujet autonome dans son désir

Derrière l'envie se profile, nous l'avons déjà abordé, la question du désir : l'envieux désire ce qu'il n'a pas et qu'un autre a réussi à obtenir. Mais pourquoi est-ce *justement* cela que l'envieux désire ? Quelle relation l'unit à l'objet (ressource, bien, promotion, personne, etc.) ?

La démarche dominante, en sciences sociales comme dans le sens commun, est de partir du couple sujet-objet : l'être humain fixe son désir sur un objet, doté de certaines caractéristiques plus ou moins valorisées dans son système de préférences. Le désir que j'aurais pour cet homme, pour ce poste ou pour ce vêtement relèverait de mon choix personnel : je choisis, à un moment donné, de fixer mon désir sur tel ou tel « objet de désir ». Dans cette optique, chaque objet posséderait en lui la propriété de polariser mon désir. Chaque objet aurait une valeur intrinsèque, en relation avec mes préférences, mes goûts, des normes qui me conditionnent, etc. Peu importe que le « choix » en question relève réellement d'un libre arbitre ou soit conditionné par des pulsions inconscientes ou des normes sociales : dans toutes ces théories, le couple sujet-objet est doté de sa propre autonomie.

## Une motivation indépendante d'autrui

Dans le domaine de la gestion et du management, pratiquement toutes les théories de la motivation se sont développées également sur l'idée d'une autonomie du couple formé par les caractéristiques de l'individu (sa « nature », ses « besoins », sa « personnalité ») et ce qu'il désire.

La théorie la plus utilisée est connue sous le nom de « théorie de Maslow »<sup>1</sup>.

---

1. Maslow (1954).

## **Théorie de Maslow**

Chaque individu serait motivé par des besoins de plus en plus élaborés et ordonnés hiérarchiquement. On trouve ainsi, dans l'ordre, les besoins physiologiques, puis les besoins de sécurité, les besoins sociaux, les besoins d'estime et, enfin, les besoins de réalisation de soi. Après avoir satisfait un besoin de rang inférieur (par exemple, les besoins de sécurité), l'individu chercherait à satisfaire un besoin de rang immédiatement supérieur et ainsi de suite jusqu'à ce qu'il atteigne un niveau de développement personnel.

Cette fameuse théorie est fréquemment reprise en marketing pour l'étude du consommateur ou en management pour l'étude de la motivation au travail. Pourtant, ce qui en est dit n'est en général qu'une simplification abusive du travail de Maslow et la « théorie de Maslow » n'a qu'un assez lointain rapport avec les écrits de cet auteur (qui s'est d'ailleurs lui-même indigné de ces abus).

C'est pourtant cette théorie, ou plutôt la présentation qui en est faite en général dans les manuels de management, qui est reprise ici car elle est représentative des conceptions simplistes des ressorts de la motivation en management.

Bien que cette théorie ait été critiquée, elle continue à être largement enseignée. Mais le plus étonnant est que les critiques de Maslow n'aient pas remis en cause l'idée d'un individu autonome dans son processus motivationnel, isolé du processus d'autrui.

Plus généralement, on retrouve cette caractéristique dans toutes les théories de la motivation qui s'intéressent à ce qui peut mettre les individus en mouvement, notamment en entreprise. Les travaux d'Herzberg<sup>1</sup>, par exemple, grand théoricien de la satisfaction au travail, vont focaliser l'attention sur la nature même du travail demandé et sur le contenu des tâches, supposés jouer un rôle moteur.

D'autres théories de la motivation postulent que tout comportement motivé résulterait d'un choix fait par l'individu ayant pris en compte certaines probabilités d'atteindre une récompense<sup>2</sup>.

---

1. Herzberg (1966).  
2. Vroom (1964).