

I / Le don, objet d'approches multidisciplinaires

Mauss et le don

Mauss se plonge dans le monde antique de la Scandinavie, de la Mélanésie et du nord-ouest de l'Amérique en s'appuyant sur des données ethnographiques existantes, notamment les écrits de Bronisław Malinowski [1921] et de Franz Boas [1897], et **met au jour que ce n'était pas l'échange intéressé — fût-il de troc — qui était au cœur de ces sociétés. Les rapports sociaux s'établissaient entre les personnes au travers de la triple obligation de donner, recevoir et rendre.** L'idée peut surprendre tant le don renvoie, dans son acception commune, à l'expression d'un geste désintéressé. Le don, « fait social total », serait la forme archaïque de l'échange : « Ce principe de l'échange-don a dû être celui des sociétés qui ont dépassé la phase de la “prestation totale” (de clan à clan, et de famille à famille) et qui cependant ne sont pas encore parvenues au contrat individuel pur, au marché où roule l'argent, à la vente proprement dite [...] »

La triple obligation donner/recevoir/rendre

a) **Donner : l'obligation de donner a un fondement social et ne relève pas d'un choix.** « Refuser de donner, négliger d'inviter, comme refuser de prendre, équivaut à déclarer la guerre : c'est refuser l'alliance et la communion ». Le don n'est aucunement anonyme. Par le don, il y a reconnaissance de l'identité de la personne — et du groupe — et affirmation du désir de créer un lien. Réciproquement, recevoir un don n'est pas neutre ; cela traduit l'acceptation d'entrer en relation avec autrui.

b) Recevoir : dès lors que l'accueil du don revient à accepter une relation personnelle et engage, se pose la question de la réception du don. Doit-on accepter tout don ? Ne dit-on pas parfois de certains cadeaux qu'ils sont empoisonnés ?

La pluralité du sens illustre la complexité des phénomènes → dualité d'un « merci », banale formule de politesse mais aussi acte de soumission : ne dit-on pas être « à la merci de l'autre » ? **Double rapport qu'institue le don entre les parties, fait de solidarité mais aussi de supériorité** : « Celui qui reçoit le don et l'accepte se met en dette par rapport à celui qui a donné. Par cette dette, il devient son obligé »

Potlatch et kula, des sociétés primitives aux sociétés contemporaines

La pratique du potlatch consiste en l'organisation, entre différents groupes ou tribus, de cérémonies rituelles ostentatoires qui durent plusieurs jours et au cours desquelles sont détruits des objets ou offerts des présents, dans une course à la dépense. Chacun se doit de rendre davantage et de faire plus que le concurrent, sous peine de perdre son honneur. Le don est alors qualifié d'agonistique, c'est-à-dire empreint de rivalité.

Ainsi la course à la générosité dont font preuve certains grands mécènes s'apparente-t-elle, à bien des égards, à la rivalité somptuaire caractéristique du potlatch, comme le montre bien **Paul Veyne** dans son étude sur l'évergétisme. Voir **Le pain et le cirque (1976)**. Un exemple emblématique de générosité agonistique est un événement au cours duquel la **rivalité philanthropique** a été particulièrement apparente : l'incendie de Notre-Dame en 2019. Le lendemain de l'incendie, un communiqué de l'AFP (Agence France-Presse) révèle que la famille Pinault fait un don de 100 millions d'euros pour la reconstruction de la cathédrale. Un peu plus tard dans la même journée, LVMH et la famille Arnault font à leur tour un don de 200 millions. François Pinault déclare alors qu'aucun avantage fiscal ne serait demandé. Il reprend l'avantage. Une avance de courte durée puisque, le lendemain, Bernard Arnault s'aligne.

Dettes, transferts et don

Dans **Le Sens pratique [1980]**, **BOURDIEU** confronte le don et la dette, et souligne combien **le don permet d'affirmer sa supériorité et d'accumuler du capital symbolique**. En donnant, l'individu fait état de sa puissance, rend l'autre inférieur et crée une dette morale qu'il devra rembourser ultérieurement : « Dans un tel univers [celui de l'« économie tribale »], il n'y a que deux manières de tenir quelqu'un durablement : le don ou la dette, les obligations ouvertement économiques qu'impose l'usurier, ou les obligations morales et les attachements affectifs que crée et entretient le don généreux, bref la violence ouverte ou la violence symbolique, violence censurée et euphémisée, c'est-à-dire méconnaissable et reconnue. La « façon de donner », manière, forme, est ce qui sépare le don du donnant-donnant, l'obligation morale de l'obligation économique »

- ⇒ Chez Bourdieu, le désintéret économique va de pair avec la recherche de l'affirmation de la position de l'individu dans le groupe. Il n'y a pas d'acte désintéressé : même lorsque le donateur le dénie, le don produit de la supériorité sociale. La petite phrase « ce n'est rien » qui accompagne souvent un cadeau signifie l'exact inverse : c'est beaucoup et cela vous oblige.

II / Le don en pratique(s)

Religion et charité

On ne saurait évoquer la charité sans se référer aux religions tant elle leur est intimement liée. *Tsedaka, sadaqa, dsadaqa, dāna...* les appellations et les pratiques sont multiples, mais toutes se réfèrent à l'amour d'autrui et à la justice sociale. Notion capitale de la chrétienté, la charité requiert une ouverture à l'autre jusqu'à l'oubli de soi : « Quand je parlerais les langues des hommes et des anges, si je n'ai pas la charité, je suis un airain qui résonne, ou une cymbale qui retentit. Et quand j'aurais le don de prophétie, la science de tous les mystères et toute la connaissance, quand j'aurais même toute la foi jusqu'à transporter des montagnes, si je n'ai pas la charité, je ne suis rien » (Première lettre de Paul aux Corinthiens, chapitre 13). Cela se traduit par l'engagement dans de bonnes œuvres et le soutien aux pauvres et aux indigents. Mais l'expression « charité chrétienne », réduite aux bons sentiments et à l'aumône, a pu prendre une connotation péjorative, alors que son sens premier était bien plus large

La charité est également centrale chez les musulmans : troisième pilier de l'islam après l'attestation de la foi et la prière, la zakat est une aumône que se doit de verser tout musulman ayant atteint un certain niveau de richesse (nissab), traditionnellement lors de la période du ramadan. Omettre de la verser est signe de reniement religieux ; la zakat est insérée dans un concept plus large, la *sadaqa*, qui correspond à l'idée d'un don de soi.

L'assistance aux nécessiteux, présente dans toutes les religions, constitua dès les débuts du christianisme une des déclinaisons institutionnelles de la charité. Reconnues par l'Empire, les organisations chrétiennes ont pris en charge la gestion du soutien et de l'accueil des pauvres, grâce à la générosité des fidèles et des aristocrates. Cela s'est poursuivi, voire « professionnalisé » à l'époque médiévale. Dans le même temps est apparue une distinction entre les bons pauvres, « vieillards, enfants abandonnés, malades surtout incurables, infirmes qui « méritent » la charité », et les autres, qui étaient rejetés, châtiés, voire enfermés. La Révolution a tenté de modifier l'ordre des choses, les lois de 1793 substituant l'assistance à la charité, à l'aumône et à la bienfaisance. Elle n'a toutefois pas eu les moyens de ses ambitions, et le rôle de l'Église a perduré (encadré 5) jusqu'à la III^e République. À la même époque est apparu un courant philanthropique où l'amour du prochain est remplacé par un sentiment d'humanité vis-à-vis du semblable. Si, dans un premier temps, un nombre élevé de croyants ont participé à ce mouvement, il s'est par la suite teinté d'anticléricalisme

L'évergétisme, précurseur du mécénat ?

Paul Veyne dans *Le Pain et le cirque*, nous l'apprend : le mot « évergétisme » a été forgé d'après le libellé des décrets honorifiques et hellénistiques. Par ces décrets, on rendait honneur à ceux qui, grâce à leur argent ou leur activité publique, faisaient du bien à la cité : « Qu'il soit sénateur de Rome, empereur ou simple notable local, **un évergète est un homme qui aide la collectivité de sa bourse, un mécène de la vie publique.** » Parmi les causes nombreuses qui faisaient qu'un notable se transmuait en évergète figuraient la recherche de la magnificence et de l'apparat, le goût des honneurs. Les bienfaiteurs publics qui se voyaient ériger une statue au titre de leurs dons considéraient qu'ils étaient largement récompensés. Ils avaient l'élégance de ne pas discuter de l'emplacement de la statue et ils s'engageaient à en financer la production. Mais le goût de l'honneur ne suffisait pas à l'affaire. Par ses largesses, le notable cherchait sans nul doute à se distinguer tout en faisant preuve de son altruisme. C'est grâce à l'évergétisme que des spectacles et des banquets étaient proposés, que des édifices publics (bains, théâtres, temples, etc.) étaient construits, avec à leur front cet hommage au donateur : *de sua pecunia fecit* (« fait avec son financement »).

Le cadeau en nature, objet d'une « perte sèche » ?

Faire un cadeau en nature plutôt qu'en argent peut conduire à des gaspillages importants. ➔ « perte sèche » de Noël. La perte provient du décalage qui existe entre les préférences du destinataire et celles que lui attribue la personne qui fait un présent. Dans bien des cas, l'utilité de l'objet est inférieure à celle dont la personne aurait bénéficié si elle avait reçu l'argent du cadeau et acheté un objet de son choix. La multiplication des ventes de cadeaux en ligne montre qu'ils ne sont pas nécessairement en phase avec les goûts de ceux qui les reçoivent. La vente réduit la « perte sèche », mais ne l'annule pas du fait de la décote (vente à un prix inférieur) et des coûts de transaction (coûts de la recherche d'un acheteur).

La question de l'assimilation de la valeur du don au bien offert se pose. D'autres chercheurs ont abouti à une conclusion inverse de celle du chercheur : plus de la moitié des répondants attribuaient au cadeau une valeur supérieure au prix payé par l'acheteur. Sans doute les dons d'argent sont-ils tenus pour inélégants ; de ce fait, ils sont désapprouvés, tandis que l'objet offert revêt une valeur sentimentale ➔ rejet du cadeau d'argent = *cash stigma*.

La réprobation de l'usage de l'argent dans certaines formes de don, alors qu'il offre une liberté de choix à celui qui le reçoit, est imputable à la fonction qu'il occupe dans les relations économiques interpersonnelles. Il traduit un manque d'engagement du donateur qui ne fait pas d'effort pour trouver le présent adéquat ; il a un caractère impersonnel qui empêche que des souvenirs s'y attachent ; il tend à « commodifier » les personnes et à quantifier la relation affective qui existe entre les parties. La valeur attachée à une somme d'argent, son utilité d'acquisition, peut en conséquence devenir faible, voire négative.

III / Combien et pourquoi donne-t-on ?

Au-delà de l'altruisme (1) : la recherche de contreparties matérielles

Avec le don, les individus peuvent chercher à obtenir des contreparties qui ne sont pas très différentes de celles qu'ils obtiendraient en achetant des biens. Il est même des cas où le don ouvre l'accès à des biens que l'on ne peut que difficilement se procurer sur le marché, voire pour lesquels il n'existe pas de marché. S'il est possible d'acquérir un billet d'entrée pour un concert, il n'existe pas, en principe, de marché où l'on puisse se procurer le droit de dîner avec un responsable politique : « Les contributions à de bonnes causes peuvent également être dues en grande partie à la recherche de

louanges et de positions sociales. À l'Art Institute of Chicago, par exemple, l'importance relative des donateurs est soigneusement indiquée par la taille des plaques qui les honorent. En Grande-Bretagne, on prétend parfois qu'il y a deux façons de devenir pair : « En donnant secrètement beaucoup d'argent au parti au pouvoir, ou en faisant publiquement des dons importants à des œuvres de bienfaisance ». Le don peut ouvrir de telles portes et nombreux sont les bénéfices indirects qu'il peut induire, tant sur le plan économique que sur le plan social ou politique en développant les opportunités d'affaires.

Les individus tendent de surcroît à se montrer généreux vis-à-vis d'autres personnes qui sont elles-mêmes généreuses, de sorte que les donateurs se retrouvent *in fine* dans une situation meilleure qu'initialement. Kolm [2006] souligne que cette reconnaissance par d'autres que ceux qui sont directement affectés par le don peut émaner autant d'individus que d'institutions. Il peut même s'agir de contreparties religieuses ou divines, tel l'espoir de l'au-delà.

IV / Les politiques du don

Les incitations fiscales

La théorie des incitations s'inscrit dans la lignée des approches utilitaristes ; elle avance qu'une incitation monétaire ou une récompense affectent l'offre et/ou la demande des personnes en les conduisant à agir dans le sens souhaité. En d'autres termes, une **incitation est destinée à orienter les comportements, qui répondent à un signal prix**. Dans le cas du don, l'ouverture d'un droit à la déduction de l'impôt sur le revenu ou sur les sociétés d'une partie ou de la totalité des sommes données pour soutenir certaines causes réduit la charge du don pour le ménage, l'individu ou l'entreprise. Ceux-ci réagissent en donnant plus. Cela ne peut toutefois se produire que si l'individu est imposable, s'il est informé de cet avantage et qu'il souhaite le faire jouer. Inversement, si la déduction fiscale diminue ou si le taux d'imposition est moins élevé, l'incitation devient plus faible et le don se réduit.

Afin de mesurer l'effet des incitations fiscales, il importe de distinguer un effet prix et un effet revenu. Le premier correspond à l'accroissement du montant du don dû à une baisse de son coût, laquelle résulte de l'avantage fiscal. Cet effet peut se conjuguer avec le second, qui se manifeste par un accroissement du montant du don dû à une hausse du revenu.

Un manque à gagner pour l'État

Comment un État soucieux de l'accroissement des dons mais sensible à la baisse des recettes fiscales doit-il arbitrer ? ➔ Comparaison des coûts et avantages de la fiscalité. Il s'agit de se demander si le coût du don pour l'État, mesuré en manque à gagner fiscal, est inférieur à l'avantage, mesuré par l'augmentation des dons. Autrement dit, si l'individu réagit positivement à une baisse du prix du don, il faut que cette réaction soit plus que proportionnelle à la baisse de ce prix, car celle-ci constitue un coût pour l'État. Si l'élasticité-prix du don est égale à -1 , la politique est neutre. Si l'élasticité-prix est inférieure à -1 , cela est intéressant pour les pouvoirs publics car les contributions privées sont supérieures à ce que pourrait faire l'État tout seul. La plupart des études concluent dans ce sens.

Décision privée, intérêt public. Le cas des dons d'organes et des dons de sang

La fiscalité ne saurait résumer la question des politiques publiques, notamment lorsque l'on rencontre des interrogations ayant trait à l'intégrité de la personne humaine. Toute une littérature discute du rôle respectif du don et du marché en cas de dons d'organes, de sang ou de gamètes ; c'est notamment le cas de Viviana ZELIZER dans **Morale et marchés**

Le recours au marché réduit le niveau des dons en mettant en question les motivations intrinsèques (effet d'éviction). S'il existe un système marchand de dons d'organes, une famille qui aurait accepté de donner les organes d'un être aimé, heurtée par ce système, risque de renoncer à

donner. D'autre part, le don de sang est plus efficient que le marché du point de vue de la qualité du produit.

Des données montrent que le taux d'hépatite est plus élevé chez les donneurs rémunérés. En effet, la rémunération incite le donneur à la prise de risque, pour le receveur (donneur malade ne déclarant pas sa maladie) comme pour lui-même (mise en danger de sa santé). **Don est supérieur au marché + existence d'un marché est incompatible avec celle du don.**

Arrow [1972] reconnaît pour sa part les problèmes de qualité, mais considère que des comportements éthiques permettent de les résoudre. Il se réfère au cas du commerce de biens avec asymétrie d'information. Tel est l'exemple, souvent traité en économie du marché, des voitures d'occasion, caractérisé par le fait que l'acheteur ignore la qualité du bien, tandis que le vendeur la connaît [Akerlof, 1970]. Sur ces marchés, un système alternatif de détermination de la qualité est nécessaire afin de fournir une assurance aux acheteurs, sans laquelle les prix seraient trop bas pour les produits de bonne qualité, de sorte que seuls les produits de mauvaise qualité demeureraient sur le marché. Selon Arrow, l'introduction de l'éthique permet de résoudre la question de la qualité car les donneurs sont soumis à une norme morale, ce qui facilite au bout du compte l'efficacité économique.

Ainsi, contrairement à Titmuss, Arrow considère que le don peut coexister avec le recours au marché. Les individus altruistes et non altruistes répondent à des incitations différentes et les deux catégories de comportement ne sont pas corrélées. L'introduction d'un marché suscite une nouvelle offre de la part des non-altruistes, tout en laissant inchangée l'offre de dons de la part des individus altruistes.

Pour les dons de sang, la plupart des pays européens ont mis fin, après la Seconde Guerre mondiale, à la rémunération des prélèvements sanguins. Aux États-Unis, c'est sous l'influence de Titmuss et de sa démonstration de la supériorité des produits sanguins provenant de prélèvements non rémunérés que l'on a décidé de proscrire la collecte du sang contre paiement (on a conservé une collecte rémunérée pour le plasma).

Dans tous les cas, pour qu'un système de don d'organes ou de sang soit efficace, une régulation est indispensable, d'autant que s'est mise en place une circulation internationale des organes qui n'obéit que rarement à des principes éthiques. En France, les lois de bioéthique pour le don d'organes, de tissus et de cellules d'une personne décédée reposent aujourd'hui sur trois principes :

1) le consentement présumé : toute personne est considérée comme consentante au don d'organes et de tissus, si elle n'a pas manifesté son opposition de son vivant, et, après le décès, c'est au médecin que revient la tâche de demander aux proches si le défunt s'était opposé à un don d'organes et de tissus ;

2) la gratuité ;

3) l'anonymat. La possibilité de donner et sa gratuité sont ainsi, en quelque sorte, inscrites dans la loi.

Les transferts intergénérationnels peuvent-ils être considérés comme des dons ?

L'altruisme, chez Auguste Comte, renvoie aux pratiques de partage et de transmission au sein de la famille, d'autant que les générations sont étroitement imbriquées. On y observe tout à la fois des dons et des legs. → Étroites interférences qui existent entre les solidarités générationnelles portées par l'État-providence et les solidarités privées qui s'exercent au sein de la famille. Il y a à la fois complémentarité et concurrence entre ces formes de solidarité.

La forme des dons intergénérationnels dépend du cycle de vie : les dons d'argent ou d'espace (logement) vont essentiellement des parents aux enfants, tandis que les dons en temps, et donc en services, sont plus réciproques. Les parents donnent aux enfants et comptent sur eux pour les entourer

lorsqu'ils vieilliront. → Dans un modèle à trois générations liées par filiation, rôle central de la génération pivot dans la circulation des services même si certains de ces dons sautent une génération pour aller directement des grands-parents aux petits-enfants. Ces pratiques renvoient à l'idée que circule entre générations une dette toujours ouverte. **On rejoint le « donner-recevoir-rendre » de Mauss et c'est un « altruisme stratégique » qui s'exerce ainsi au sein de la famille.**

V / Les dérives et les bénéfices du don

Donner d'une main ce que l'on a pris de l'autre ?

L'engagement du donateur peut masquer ce qui lui a initialement permis de s'enrichir : la création ou la contribution à l'existence de problèmes sociaux. → à travers le don, on répare une part des dégâts que l'on a causés. Andrew Carnegie, qui fit fortune dans l'acier et fut un des philanthropes les plus importants du début du XX^e siècle aux États-Unis, vantait la philanthropie tout en théorisant le fait que les inégalités sont nécessaires. Dans son livre *L'Évangile de la richesse* paru en 1889, il fustigeait le système de l'héritage, mais réfutait l'idée que si on paye mieux les travailleurs pauvres *ex ante*, ils auront moins besoin de philanthropie *ex post*. Non sans un certain cynisme, il considérait que la philanthropie a l'avantage de l'efficacité : « L'argent sera mieux dépensé pour vous que par vous ». Il est vrai que le pays lui doit 2 500 bibliothèques publiques, une salle de concerts à New York, une université et un musée à Pittsburgh et qu'il versa plus de 350 millions de dollars à des fondations de son vivant, ainsi que 30 millions *post mortem*, légués à diverses œuvres de charité.

⇒ L'action philanthropique peut même aller de pair avec une politique sociale ou salariale très dure

La philanthropie ne saurait donc être simplement considérée comme une modalité de la réparation des inégalités. « Les 400 milliardaires américains donnent chaque année 10 milliards de dollars à la philanthropie, soit 0,4 % de leur richesse. Beaucoup moins que si l'impôt sur la fortune de 6 % proposé par Elizabeth Warren était appliqué. On comprend qu'ils soient sur la défensive » (*Le Monde*, 5 janvier 2020). De même, les travaux de Thomas Piketty montrent que les milliardaires américains ne paient quasiment aucun impôt sur le revenu en regard de l'ampleur de leur enrichissement et par comparaison avec ce que paie le reste de la population. La création de structures *ad hoc* (trusts, holdings, etc.) et l'optimisation fiscale permettent de couvrir le coût des modes de vie des plus riches, ce qui permet aux mêmes de dégager des sommes à des fins « généreuses ».

On retrouve les mêmes problématiques sur les sujets les plus brûlants. Parmi les sponsors de la COP 21 figurent les géants de l'énergie Engie, EDF, Suez Environnement, des entreprises liées aux transports telles Renault Nissan, Air France et Michelin, ainsi que des banques et des assurances. On peut s'interroger sur des entreprises qui, d'un côté, sont à l'origine du problème par leurs activités polluantes et, de l'autre côté, se retrouvent engagées dans la définition de la solution à ce même problème.

Mais n'est-on pas souvent, justement, dans un cas de pollueur-payeur avec la philanthropie ? Le principe du pollueur-payeur introduit en économie par Arthur Cecil Pigou [1920] consiste à faire supporter les coûts d'un préjudice à celui qui les a causés, lorsque le marché ne résout pas cette question naturellement. On met alors en place une taxe, qui compense une externalité négative. Ce principe est largement appliqué dans le champ de l'environnement. Dans le cas de la philanthropie, on peut interpréter le comportement du donateur comme visant à compenser le préjudice qu'il a contribué à occasionner. **Mais, dans un cas classique de pollueur-payeur, le montant et la forme du préjudice relèvent du régulateur public, tandis que, dans le cas du philanthrope, c'est lui qui définit, en quelque sorte, la règle du jeu,** et il apparaît *in fine* comme le sauveur et le bienfaiteur désintéressé réparant des dommages qui ne sauraient lui être complètement imputés.

