

Association Osons parler argent

Café philo sur l'argent n° 37

Séance du 23.02.2020

Thème du jour

Abondance, argent, générosité

Animation : Dominique Delaunay

Compte rendu : Jean Beaujouan

Sommaire

1. *Qu'est-ce qu'un Café philo sur l'argent ?*
2. *Choix du thème à débattre*
3. *Synthèse des idées-clés échangées par les participants*
4. *Synthèse des compléments théoriques*
5. *Compte rendu détaillé des échanges*
6. *Évaluation de la séance par les participants*
7. *Compléments conceptuels.*

1. Qu'est-ce qu'un Café philo sur l'argent ?

L'argent occupe une place centrale dans notre vie individuelle et sociale. Mais il existe peu d'endroits où l'on puisse réfléchir ensemble aux questions qu'il suscite dans notre vie...

Le but de notre café philo est donc de permettre à ses participants, dans la confiance et la sécurité, de parler d'argent dans le registre des idées et à partir de leur expérience de vie, afin de :

- Mieux comprendre sa nature et son fonctionnement dans le monde social ;
- Le démystifier et l'appivoiser dans leur vie personnelle ;
- Vivre de façon plus harmonieuse.

Philosopher, c'est s'interroger sur un sujet, s'étonner que les choses soient comme elles sont, et remettre en cause certaines évidences apparentes ; c'est faire un travail de pensée critique pour approcher la vérité ; c'est également s'exercer concrètement à mener une vie plus sage.

Notre café philo sur l'argent est ouvert à tous. Pour y participer, pas besoin d'être un philosophe professionnel ni un intellectuel : il suffit d'aimer partager, avec nos semblables, nos réflexions et nos questions sur la vie et notamment sur *notre* vie !

2. Choix du thème à débattre

- Thèmes proposés par les participants
 - A quel âge donner de l'argent de poche à un enfant ?
 - **Abondance, argent, générosité**
 - Le franc CFA peut-il s'arrêter ?
 - Pourquoi l'argent est-il si tabou en France ?
 - Comment parler argent dans la famille ?
 - Comment être aidé financièrement sans vendre son âme ?
 - Comment faire, financièrement, avec nos enfants adultes ?
 - Quelle image notre rémunération nous renvoie-t-elle de nous-même ?
 - Comment vendre ses prestations de service à leur juste prix ?
 - Liens d'affection, liens d'argent
 - Comment maîtriser sa peur de manquer d'argent, bien qu'on en ait ?

3. Synthèse des idées-clés échangées par les participants

- Comme l'abondance, la générosité n'est pas seulement financière ou matérielle, elle peut porter sur les talents personnels, sur la beauté, sur la force, sur le temps partagé, sur la qualité de notre écoute : à partir de quand sommes-nous dans l'abondance ?
- La générosité, c'est être en interaction avec autrui, partager avec lui dans la confiance et la gratuité ;
- Quand on donne de l'argent, on donne beaucoup plus que de l'argent ;
- L'argent est un outil de pouvoir, et en avoir beaucoup peut être culpabilisant. C'est un excitant émotionnel puissant, il peut produire des sentiments de dénégation, de rejet, de jalousie, d'aigreur, d'humiliation, etc.
- Le cycle donner, recevoir, refuser, rendre est classique mais peut être source de malentendus et de souffrances ;
- Recevoir un don peut créer chez le bénéficiaire un sentiment douloureux de dette, parfois accompagné de jalousie, d'envie, voire d'humiliation lorsque le donateur est maladroit ou dominateur : le bénéficiaire subit alors la double peine d'être dans le besoin et de « subir » l'épreuve du don. Recevoir sans pouvoir rendre est une souffrance.
- Questions
 - Pour le donateur, comment savoir s'il est ou non dans l'abondance (financière ou non), quoi ou combien il doit donner, à qui, sous quelle forme, en disant quoi, etc. ?
 - Quand notre don est-il vraiment gratuit c'est-à-dire sans aucune attente en retour ? Qui peut vraiment vérifier une intention ?
 - Comment équilibrer un don par autre chose, c'est-à-dire rendre ?
 - Donner est-il une obligation ? Comment redistribuer notre surplus de

richesse financière ?

- La générosité devrait-elle toujours être désintéressée ? Un bénévole ne pourrait-il pas, malgré tout, recevoir une rétribution financière ?
- Que faire ?
 - Pour être riche : réduire ses besoins, c'est-à-dire modifier notre relation à l'argent et à la consommation ;
 - Évaluer la valeur de la chose donnée non seulement à nos yeux, mais également à ceux du bénéficiaire ;
 - Se poser deux questions avant de donner : comment le bénéficiaire va-t-il recevoir mon aide ? Comment l'aider sans qu'il trouve cela humiliant ?
 - Verbaliser c'est-à-dire clarifier, entre le donateur et le bénéficiaire, s'il s'agit d'un don ou d'un prêt ; les intentions et le vécu de chacun, etc. Mais cette verbalisation est difficile ;
 - S'autoriser à proposer mais aussi à demander une aide, à l'accepter ou à la refuser ;
 - Obliger les très riches à redistribuer leurs surplus, car leur richesse a été produite par le travail de tous ;
 - Penser qu'il y a différentes façons de rendre un don, et notamment celle de rendre à une autre personne qu'au donateur ;
 - Considérer l'argent comme ni bon ni mauvais, alors que nous en avons souvent des représentations négatives ;
 - Ne pas oublier combien donner et recevoir peut constituer un grand plaisir tant pour celui qui reçoit que pour celui qui donne, et manifester sa gratitude réciproque pour cela.

4. Synthèse des compléments conceptuels

- La question du jour évoque le maître ouvrage de l'anthropologue Marcel Mauss publié en 1925 et sobrement intitulé *Essai sur le don*. L'auteur y décrit les échanges qu'il avait observés en Océanie entre certains peuples premiers et qui sont structurés autour de trois fonctions principales : donner, recevoir et rendre.
- Regroupés autour de l'économiste et sociologue Alain Caillé, les principaux héritiers de M. Mauss ont enrichi les voies ouvertes par celui-ci :
 - En montrant que son paradigme ne s'appliquait pas seulement aux peuples premiers mais à l'ensemble des échanges sociaux, y compris à ceux de nos sociétés contemporaines occidentales ;
 - En complétant ce paradigme par une quatrième branche (*demander*), qui devient alors : « demander, donner, recevoir, rendre »
- Dans le registre du don, ce paradigme s'inscrit historiquement, en les renouvelant de façon radicale, dans la longue histoire du christianisme puis du libéralisme économique de l'ère moderne.

Dans la culture chrétienne, le don est lié à l'amour de Dieu, à celui du prochain et au service des pauvres, il est objet d'obligation morale. Le don

d'argent à l'Église - au profit des pauvres - à proximité de la mort est par ailleurs présenté comme facilitant grandement l'accès à la félicité éternelle.

Dans l'approche du libéralisme économique, l'*Homo economicus* devient l'archétype de l'individu calculateur et guidé par son seul intérêt, sans préoccupation de l'intérêt général ni des attentes voire des souffrances des autres humains.

Le paradigme du « demander, donner, recevoir, rendre » contient une vision à la fois plus riche et plus souple : c'est un échange à double visée, à la fois d'alliance (pour conjurer la guerre) et d'affirmation de rivalité (en affichant une capacité à faire des dons de plus grande valeur), qui fonctionne comme un jeu relativement dangereux dans lequel chaque acteur est libre d'orienter sa réponse tout moment et selon son génie propre. Au total, ce cycle est un opérateur d'alliance.

5. Compte rendu détaillé des échanges¹

5.1. Commentaires de la personne qui a proposé la question retenue

- Pour moi, abondance signifie avoir quelque chose en trop. Par exemple une récolte généreuse, un stock de grains confortable, avoir quelque chose de suffisant pour soi, pour sa famille, pour les gens qui dépendent de nous. Ce peut être une abondance de force physique, d'habileté manuelle, de beauté corporelle - en marchant, en dansant, en chantant. Ce peut être aussi l'abondance de temps qu'on partage avec celui qui en manque. L'abondance peut donc être matérielle mais aussi immatérielle.

La générosité, c'est d'être en interaction et de partager dans la confiance, qui est la condition du vivre-ensemble, sans laquelle on ne peut pas vivre. Dans ce type d'interaction, je n'ai pas honte de demander. Je peux proposer de partager de mon plein gré. Et dans ce cas, la personne qui reçoit a également le droit de refuser.

Le donateur pourrait en effet créer un sentiment de dette chez celui qui reçoit. Il est donc souhaitable que le donateur et le bénéficiaire soient d'accord. On est dans le cycle donner, recevoir, refuser, rendre. J'ai connu de multiples cas de figure dans ce cycle : domination, dette, conflits, etc. Tout cela est humain, on ne peut l'éviter ! L'important est d'oser faire le pari de la confiance.

5.2. Interventions des autres participants

- Pour moi, la problématique réside entre l'abondance et la reconnaissance de l'acte généreux. Les personnes dans l'abondance peuvent abuser de leur position de donatrices. Dans les comparaisons internationales, les Français sont classés parmi les peuples les plus généreux. En France, il y a un besoin d'équité très fort. Et une demande de générosité qui est peut-être excessive. C'est difficile de parler d'argent parce qu'on déclenche des sentiments de jalousie, d'envie, etc. Quand on est dans l'abondance, on est sommé d'être généreux et de ne demander aucun retour.

¹ La transcription des échanges est difficile lorsque l'enregistrement sonore est peu audible (trop de bruit dans la salle ou niveau sonore trop faible de la parole du participant). Nous demandons donc la bienveillance des participants si la transcription de leur parole est incomplète ou un peu déformée !

- Notre générosité est fortement influencée par notre éducation : son intensité n'est pas la même pour tous.
- L'intensité du sentiment de dette envers un donateur varie selon la forme et le degré de générosité de nos parents envers nous.
- La générosité et l'abondance ne sont pas nécessairement liées : on se montre généreux parce qu'on a une certaine richesse, mais on rencontre parfois des personnes plus riches que soi.
- La générosité ne passe pas nécessairement par l'argent : je suis naturellement attentive aux autres, et cela par altruisme. Mais certaines personnes font de tout petits cadeaux comme par exemple offrir un café, mais ils en soulignent l'importance. La vraie générosité est toujours gratuite, sans attente de retour. Quand je reçois quelque chose de vraiment gratuit, j'en ressens une grande reconnaissance.
- Je trouve assez souvent de l'argent à terre, de la petite monnaie... ça change selon les quartiers : dans le 18^{ème} arrondissement où je vis, j'en trouve beaucoup et le mets dans mon sac ; dans le 16^{ème} où je travaille, je n'en trouve jamais !

J'aimerais être assez riche pour pouvoir payer des services (par ex. une consultation médicale) à des personnes qui ont moins d'argent que moi. Mais donner à des gens plus riches que moi, non ! Ainsi, j'essaie d'équilibrer l'économie entre les plus riches et les plus pauvres. Par exemple, je fais mes achats de préférence ailleurs que dans la grande distribution dont les propriétaires sont milliardaires, car je ne veux pas les rendre encore plus riches. J'achète à des petits producteurs.

- Comment faire le pari de la confiance tant dans l'économie familiale que nationale. J'ai été éducateur : si mes élèves ont confiance en moi, c'est gagné ! Avec l'argent aussi, la confiance est très difficile à gagner.
- Ce qui est pesant, c'est lorsque les gens qui nous ont donné nous le font sentir. Il y a une double peine à être dans le besoin et à être humilié par l'obligation de demander une aide à quelqu'un.

Quand je donne, je privilégie les échanges linguistiques interculturels, dans lesquels personne n'est redevable envers les autres. Chacun s'enrichit au contact de l'autre. Mais quand je suis en situation de manque, si des amis viennent dîner chez moi les mains vides, je leur mets les points sur les i !

Quand quelqu'un me dit « Je te donne », alors que je ne sais pas recevoir, je lui propose de lui donner autre chose en retour, mais l'autre généralement refuse. Je voudrais donner et recevoir, ou recevoir et rendre, c'est-à-dire échanger pour ne pas me sentir redevable.

- On entend parler d'équité², de générosité et de dosage du don : ces trois notions sont très proches mais difficiles à vivre dans le quotidien...
- La générosité n'est pas que financière : on peut donner également du temps, de l'écoute, etc. L'argent est très chargé d'émotion et d'enjeux de toutes

² Équité : juste appréciation de ce qui est dû à chacun selon un principe de justice naturelle (dictionnaire Robert). Terme parfois utilisé pour décrire une approche de la justice moins radicale que celle qui se réfère à la pure égalité (NDLR)

sortes, il peut susciter des sentiments de jalousie, d'aigreur, de rejet et de dénégation.

Celui qui apporte une aide ne parvient pas toujours à faire comprendre que ce don vient du cœur et parfois le don n'est pas bien reçu. Nous avons des définitions différentes de l'expression « être altruiste » : certaines personnes font des dons par obligation familiale, religieuse ou autre, et d'autres donnent facilement et naturellement, comme un instant joyeux de partage, en étant simplement présent et à l'écoute.

- Je suis ravie par les mots très riches qui circulent en ce moment entre nous et qui me parlent. Les nœuds d'incompréhension sont souvent dramatiques, mais c'est humain parce que nous sommes tous fragiles et que nous sommes souvent dans le jugement : l'intention qui accompagne nos actions de générosité fait souvent l'objet d'un jugement. Mais personne ne peut vraiment sonder cette intention : je peux être généreuse un jour et radine le lendemain.

Tout cela tourne autour de l'altérité. Pour moi, demander une aide ne signifie pas être en infériorité ou en rapport de force. Il est plus facile de donner à un inconnu qu'à un proche.

- L'abondance peut se manifester dans différents domaines non financiers, par exemple dans la santé, de même qu'il existe différentes façons d'être généreux, par exemple en donnant son temps ou une écoute active.

A partir de quand peut-on parler d'abondance financière ? Est-ce avoir trop ? Quant à la générosité, comment redistribuer ce surplus de richesse financière ? Est-ce une obligation ?

Beaucoup de patrons de grandes entreprises gagnent beaucoup d'argent et le cachent dans les paradis fiscaux. Pourquoi est-ce qu'ils ne le redistribuent pas ? Les riches deviennent de plus en plus riches. Pour eux, cela devrait être un devoir de redistribuer. Car l'argent gagné en très grande quantité l'a toujours été par le travail de tous les salariés de l'entreprise.

- On associe souvent la générosité à la gratuité désintéressée. Mais pourquoi ne pas avoir une générosité intéressée et même rémunérée ? Peut-on donner son temps en tant que bénévole et attendre d'en recevoir une rémunération financière en retour ?
- Le nœud du problème, c'est celui du don et de la dette. Le donateur sait que le bénéficiaire sera redevable. La relation entre les deux est-elle assez solide pour résister à l'épreuve du don ? Recevoir sans avoir jamais la possibilité de rendre est parfois mal vécu par celui qui reçoit un don. Comment ne pas souffrir d'être trop redevable ?
- Dans nos discussions à propos de la générosité, il a été question de donner ou ne pas donner, et de prendre ou ne pas prendre. Et la générosité n'est pas seulement de donner, elle pourrait aussi consister à ne pas prendre, à ne pas recevoir.
- Nous avons trop parlé des problèmes, parlons maintenant des solutions : quand l'un donne et l'autre reçoit, il me semble important que les deux se parlent et s'expliquent sur le contexte de ce don, sur comment il est reçu, et sur le contrat sous-jacent (l'argent est-il un don, un prêt, etc.)

- On peut rendre à une autre personne qu'au donateur : par exemple à notre famille ou à la société. Et sous différentes formes : par exemple si on nous a aidé pour créer une entreprise, on peut rendre en créant des emplois ; si quelqu'un nous a aidé à sortir d'une dépression, c'est une satisfaction de faire la même chose avec quelqu'un d'autre qui souffre d'un mal identique.
- L'expression « mériter de recevoir » me semble horrible. Ma mère m'a parfois donné de l'argent comme une sorte de récompense, mais quand j'en avais le moins besoin. A l'inverse, quand j'en avais besoin, elle ne me donnait rien, peut-être pour me faire sentir son pouvoir.

Un ami m'a dit récemment une chose indécente : « J'ai peut-être de l'argent, et toi tu en manques mais, pour le reste, tu as tout ce qu'il faut pour être heureuse, et pas moi » Dire cela à quelqu'un qui est aux minima sociaux, c'est injurieux. Beaucoup de personnes qui donnent soulignent leur geste : c'est humiliant !

- La générosité n'est pas toujours spontanée. Si on donne en attendant une reconnaissance, alors ce n'est plus de la générosité !

Une fois, j'ai donné des vieux vêtements auxquels je tenais beaucoup à quelqu'un qui m'a dit : « On t'a débarrassée » : j'étais vexée à mort !

On donne à autrui d'autant plus que la vie nous a donné à foison et qu'on a confiance en elle.

- Dans le livre *Miracle Morning* que je lis en ce moment, le personnage principal a un accident de moto qui, à l'hôpital, suscite beaucoup d'émotion et de générosité envers lui. Plus tard il a un autre accident, financier celui-là, qui n'a suscité aucune émotion ni l'aide de personne ! Pourtant, ces deux accidents ont été pour lui également douloureux et dangereux...
- L'hypothèse de donner invite à se poser deux questions : comment le bénéficiaire va-t-il recevoir mon aide ? Y a-t-il une autre façon de l'aider ? Au Pérou, il n'est pas bien vu de donner de l'argent. Cela pose les questions : quoi donner et comment donner pour que l'aide soit reçue de façon non humiliante ?
- Je suis franco-israélienne et j'ai vécu en kibboutz : les femmes et les hommes y sont payés exactement de la même façon, et tout est collectif.
- En écoutant *Les Chemins de la philosophie* sur France Culture, j'ai appris que, pour le philosophe Diogène, le riche est celui qui réduit ses besoins, et cela m'a fait un choc. Cela nous invite à cultiver autre chose que l'argent, et à changer notre relation à l'argent.
- Quand je donne à quelqu'un, j'attribue une certaine valeur à ce que je lui donne (argent, meuble, bijou, etc.) mais le receveur n'attribue peut-être pas la même valeur à ces mêmes choses ! Ex. : des gens n'ont jamais donné de leur temps et ne savent pas lui attribuer une valeur. Si je tricote pour quelqu'un qui n'a jamais tricoté, celui-ci ne peut pas savoir combien c'est un don qui demande du soin et du temps. En disant cela, je veux juste ajouter le mot valeur aux trois autres : abondance, argent, générosité.
- Quand j'achète du pain chez un boulanger, la vendeuse essaie de me refiler une demi-baguette trop cuite ou pas assez cuite. Je ne fais donc plus confiance à ce commerçant. Pourquoi cette vendeuse fait-elle cela ?

Certaines personnes font des dons en argent aux associations pour bénéficier d'une déduction d'impôts : cela me semble contestable.

En France, je constate qu'il y a une sorte de néocolonialisme, c'est-à-dire une relation de domination envers des pays plus pauvres : pourquoi ?

- Chacun définit la générosité en fonction de son rapport à l'argent, de façon souvent irrationnelle : donner un ticket de métro à un mendiant ne pose pas de problème, alors que donner de l'argent est plus compliqué. Il est difficile de donner sans rien attendre en retour.
- Je voudrais revenir sur l'idée de réduire ses besoins. Je suis d'une famille d'ouvriers et quand je gagnais très bien ma vie, je donnais sans compter pour faire plaisir à chacun. Pour moi, l'argent n'est pas une fin en soi : l'important est ce que je fais de ma vie.
- On a souvent tendance à prêter des intentions à autrui alors qu'on devrait se définir par rapport à soi-même. Comment verbaliser avec une personne au moment où je lui donne de l'argent (ou si je reçois de l'argent de lui) ?
- La confiance est nécessaire et précieuse, tant au sein de la famille qu'au travail. Elle est au cœur de tout ce que nous créons, même dans certains métiers manuels comme celui d'ébéniste : elle est dans la réciprocité, dans l'accueil confiant de l'autre. Elle ne se décrète pas ni ne peut être exigée mais produit beaucoup de récompenses.
- C'est un grand plaisir pour moi de pouvoir manifester ma gratitude de donner et de recevoir.

6. Évaluation de la séance

Les participants sont invités à répondre à deux questions : 1. Comment avez-vous vécu cette séance ? 2. Qu'en reprenez-vous pour vous ?

- Séance très riche et passionnante pour moi. Ce que nous avons dit sur la confiance va me servir dans ma vie de couple !
- C'est ma première expérience de café philo et j'ai eu l'impression que tout ce qui a été dit était vrai, parce que chacun exprime son vécu. J'ai découvert combien nous avons chacun une relation différente à l'argent.
J'en retiens que l'argent est un outil de pouvoir, et qu'on peut avoir de la culpabilité à en avoir trop. Le cœur du sujet, c'est la confiance, et cela s'acquiert.
- Durant cette séance, j'ai été sensible à l'écoute et à la douceur de chacun. J'ai aimé la multiplicité des cultures représentées et des sujets échangés.
- C'est également ma première participation au café philo, et j'aurais aimé plus d'interactions entre nous. J'en retiens que nous avons souvent des représentations négatives de l'argent, alors que l'argent n'est ni bon ni mauvais.
- Sur le plan professionnel, je suis un peu déçu de cette séance, mais sur le plan personnel, c'était vraiment bien : j'ai compris que je pouvais *rendre* à mes parents autrement que financièrement - par exemple en réussissant bien ma vie professionnelle - pour les efforts qu'ils ont fait pour payer mes

études de commerce. J'ai apprécié l'ouverture et la belle écoute bienveillante entre nous, et j'aimerais créer plus d'interactions entre nous.

- C'est mon deuxième café philo sur l'argent et je trouve vraiment utile de casser ce tabou et de parler d'argent simplement. J'en retiens l'idée qu'on peut rendre à d'autres personnes qu'à celle qui nous a donné.
- J'ai bien aimé la convivialité du groupe.

Je vais être plus attentive et plus spontanée dans mes affaires de recevoir et de donner, sans avoir trop peur.

- Depuis ma première participation à un café philo sur l'argent, je constate que j'ai bien évolué et en particulier que j'ai pris plus de recul envers l'argent et envers les questions que je me pose à son sujet.

J'aurais aimé qu'on dise plus de choses positives à propos de l'argent, et qu'on travaille un peu plus sur les questions sociétales : ce qui nous concerne personnellement touche généralement l'ensemble de la société.

- Ce que je retiens de cette séance c'est qu'on a moins parlé d'argent proprement dit que d'échanges (donner et recevoir), et que lorsqu'on donne de l'argent, on donne beaucoup plus que seulement de l'argent.
- Très bien pour la bienveillance dans le groupe, mais je regrette qu'on ait beaucoup parlé de problèmes, et pas assez de solutions. Parler d'argent, ça fait mûrir toutes nos questions à ce sujet.
- J'ai aimé les règles de respect de la parole des autres dans le groupe mais il me reste à digérer tous ces échanges sur l'argent.

J'en retiens que l'argent nous ramène toujours à nos émotions. C'est un outil qui régit nos comportements et nous ramène à nos valeurs.

- Ce premier café philo m'a permis de mettre des mots sur les questions d'argent dans ma vie : maintenant, cela va infuser.

J'en retiens que nous sommes nombreux à nous poser des questions sur l'argent, et que c'est maintenant moins tabou pour moi. Que va-t-il se passer quand je vais parler d'argent avec mes amis ? Vais-je les choquer ou non ?

7. Compléments conceptuels³

Rappel du thème : Abondance, argent, générosité

7.1. Définitions et commentaires

- *Abondance* : ressources supérieures aux besoins (cf. aisance, fortune, opulence, richesse). Depuis quelques décennies, le mot *abonder* est utilisé pour signifier : « contribuer au financement (de qqch), tel qu'abonder un plan d'épargne salariale. »

Par rapport au concept de générosité, le sens des mots *abondance* et *abonder* suggèrent un lien naturel entre le fait d'être dans l'abondance et celui d'utiliser cet excès de ressources pour *abonder* celles, insuffisantes, d'une autre personne.

³ Texte rédigé par Jean Beaujouan.

- *Argent* : objet symbolique qui est un concentré de valeur, un équivalent universel de la valeur et, à ce titre, en principe accepté par tous.

La première fonction de l'argent est de mesurer la valeur de tout ce qui est utile et/ou désirable et peut être échangé entre les humains.

Sa deuxième fonction est d'éteindre la dette qui naît généralement de l'échange marchand.

- *Générosité* : à l'origine, le mot *généreux* a d'abord signifié « qui est capable d'engendrer », puis « qui est de bonne et noble race » et, plus tard, « abondant, porté au dévouement, qui donne plus qu'il n'est tenu de faire, capable de sacrifier son intérêt personnel à celui d'autrui. »

7.2. Demander, donner, recevoir, rendre

Dans son ouvrage fondateur intitulé *Essai sur le don*⁴ publié en 1925, le sociologue et anthropologue Marcel Mauss révèle une vision novatrice du fonctionnement du monde social qu'on pourrait résumer ainsi : *les rapports sociaux se créent et s'entretiennent à travers la dynamique de la triple obligation de donner, recevoir et rendre*.

Cet ouvrage a inspiré une multitude de travaux savants parmi lesquels ceux d'une équipe de sociologues regroupés dans le mouvement du MAUSS⁵ et dont le chef de file est l'économiste et sociologue Alain Caillé. Les lignes qui suivent sont largement inspirées de son dernier essai intitulé *Extension du domaine du don*⁶, qui résume de manière à la fois claire et savante plus de quarante années de recherches collectives sur le sujet.

Historiquement, le don a fortement imprégné notre culture judéo-chrétienne puisque, dès son apparition et de manière centrale, le christianisme a fait obligation aux croyants de donner et de se donner, sur le modèle de Jésus qui s'est sacrifié pour racheter l'humanité censée pécheresse. Donner est une preuve d'amour, l'amour et le don sont indissolublement liés. Aimer Dieu, aimer son prochain, donner une partie de ses biens matériels à l'Église pour qu'elle prenne soin des pauvres étaient, toutes choses plus ou moins liées voire confondues, un commandement et une condition pour gagner le ciel. Liens complexes et jamais clarifiés entre don-amour désintéressé et don-amour causé par la crainte de l'enfer !

A partir de 1850, un grand débat nourri par les œuvres de Marx, de Nietzsche et de Freud suggère que ces valeurs d'amour, d'altruisme, de générosité, de don et de désintéressement ne sont que les fragiles paravents des (vraies ?) grandes passions humaines telles que la recherche de l'intérêt personnel, le désir de puissance, de richesses et d'honneurs ! Cette « ère du soupçon » va progressivement voir s'épanouir en économie un nouveau personnage de référence, celui de *l'Homo economicus*, censé n'obéir qu'à un seul mobile de décision, celui de son intérêt particulier, renvoyant au magasin des antiquités toute référence à la relation de don, de gratuité, de sacrifice, de loyauté, de solidarité et de religion. Cette doctrine utilitariste, qui fonde la prospérité générale de la société sur la concurrence des égoïsmes, a progressivement contaminé toutes les sciences humaines, et atteint une certaine « perfection » avec les penseurs du néolibéralisme.

⁴ Mauss Marcel, *Essai sur le don*, PUF Quadrige, Paris.

⁵ MAUSS est l'acronyme du Mouvement Anti-Utilitariste en Science Sociale, en forme de clin d'œil à son inspirateur Marcel Mauss.

⁶ Actes Sud, 2019

Dans ce contexte, l'*Essai sur le don* de Marcel Mauss pose ces deux affirmations :

- L'homme n'est pas d'abord un animal économique doublé d'une machine à calculer ;
- Les sociétés archaïques ne reposaient pas sur le marché ou sur des contrats, mais sur la triple obligation de Donner, Recevoir et Rendre (D-R-R), ce que Caillé complètera plus tard en quadruple obligation : *Demander*, Donner, Recevoir et Rendre (D-D-R-R)

Le don selon Mauss n'est pas le sacrifice radical des intérêts du donateur, ni une forme particulière de l'échange ou du troc, il ne réfère ni à l'égoïsme ni à l'altruisme. Il n'est ni inconscient ni purement gratuit. Dans les sociétés dites premières, ce dispositif D-R-R se pratique généralement dans le cadre de rencontres rituelles entre ethnies voisines qui sont dans un rapport ambivalent de rivalité et d'alliance.

La nature profonde de ce dispositif complexe est d'être un opérateur d'alliance entre le donateur et le bénéficiaire du don⁷, dont l'utilité finale est de conduire les interlocuteurs à devenir amis plutôt qu'ennemis.

Comment ? Le donateur donne en espérant que le receveur rendra le don - ou plutôt donnera à son tour, à lui-même en retour *ou à un autre* - mais il n'en est nullement assuré. C'est cette marge de liberté que garde le receveur, et cette dimension d'incertitude et de pari entre les deux interlocuteurs, qui permettent au donneur et au receveur de sceller une alliance, en jouant librement et de façon créative entre quatre types de mobiles élémentaires : l'intérêt pour soi, l'intérêt pour autrui, l'obligation et la liberté-créativité.

Approfondissant l'œuvre de Marcel Mauss dans ce domaine, ses héritiers regroupés dans le MAUSS ont montré que, découverte chez certains peuples premiers d'Océanie, cette logique du Demander, Donner, Recevoir, Rendre régit également, massivement et parfois subtilement, les échanges dans notre monde contemporain, aussi bien ceux de proximité quotidienne (échanges familiaux, amicaux, de voisinage, associatifs), que ceux existants entre des acteurs plus institutionnels tels que le marché, l'entreprise, les administrations, les relations internationales, etc.

7.3. Application à quelques exemples contemporains

- Faire un don à un mendiant dans la rue
 - Phase *Demander* : la présence d'une personne assise dans la rue derrière une sébile constitue indubitablement une demande ;
 - Phase *Donner* : le passant est libre de répondre positivement ou non à cette demande, et s'il le fait, de choisir la forme de cette réponse : donner ou non de l'argent au mendiant et en quelle quantité, lui donner autre chose, prendre ou non le temps de parler avec lui rapidement ou longuement, de manière plus ou moins respectueuse et plus ou moins chaleureuse...
 - Phase *Recevoir* : le mendiant peut accueillir ou non, et selon des modalités différentes, le don ou l'absence de don du passant
 - Phase *Rendre* :
 - Si le passant n'a fait aucun don, on peut imaginer que ce

⁷ Qui peut être soit un groupe ou un individu.

comportement créé un sentiment de mauvaise conscience chez lui ;

- S'il a donné une certaine somme d'argent ou, mieux, s'il a en plus discuté amicalement avec le mendiant, le « rendre » peut prendre une triple forme :
 - Le donateur poursuit son chemin avec une relative bonne conscience, voire avec un enrichissement humain et un sentiment de joie ;
 - Le mendiant va conserver la chose reçue pour lui-même ou remettre tout ou partie de l'argent reçu à un ami ou un membre de sa famille encore plus dans le besoin que lui ;
 - Il peut également ressentir de la gratitude pour le passant généreux, et le remercier de façon plus ou moins démonstrative et profonde. »
- Autres effets :
 - Le mendiant a créé des liens avec d'autres humains, qui peuvent dans certains cas se transformer en des liens relativement durables et plus ou moins amicaux ;
 - Il a posé un acte politique consistant à rendre visible son état d'extrême fragilité financière et peut-être humaine.
- Transmettre son patrimoine à ses enfants
 - En France, la loi interdit aux parents de déshériter leurs enfants et encadre de façon rigoureuse l'obligation de leur transmettre une partie importante de leur patrimoine - qu'on appelle la réserve héréditaire ;
 - Cette loi peut être détournée : il suffit aux parents qui le voudraient de réduire leur patrimoine à zéro, même si cela peut se révéler difficile pour les personnes riches ou très riches.
 - Une longue expérience d'accompagnement des adultes dans leurs efforts pour clarifier cette partie très intime d'eux-mêmes qu'est leur relation à l'argent m'a permis de constater, avec un certain étonnement, à quel point le cycle Donner, Recevoir, Rendre était puissamment actif dans la transmission du patrimoine aux enfants : les couples avec enfant(s) expriment souvent avec une grande force l'obligation morale évidente pour eux de rendre à leur(s) enfant(s) le patrimoine qu'ils ont eux-mêmes reçu de leurs propres ancêtres, après l'avoir soigneusement protégé et si possible augmenté.

Cette obligation morale est particulièrement présente dans les familles aristocratiques dans lesquelles l'héritage constitué du château et de tous les objets symboliques qu'il contient (archives, portrait des ancêtres, meubles d'époque...) constitue une sorte de trésor inestimable que les générations successives ont pour mission première et sacrée de conserver : donner quand on est en fin de vie (aux héritiers), recevoir (des ancêtres, des parents donateurs), rendre (à une nouvelle génération d'héritiers). Dans ce dernier cas, l'enfant

choisi pour recevoir la charge d'hériter est souvent celui qui semble le plus apte à recevoir et à entretenir le bien familial et à le transmettre en bon état le moment venu.

7.4. En guise de conclusion

- Au regard de notre thème du jour (abondance, argent, générosité), les trois « modèles » qui ont été brièvement présentés ci-dessus – le modèle chrétien, celui de *l'Homo economicus* égoïste et calculateur et celui du donner-recevoir-rendre de M. Mauss - continuent à fonctionner en parallèle dans notre monde contemporain. La question n'est pourtant pas de savoir lequel serait le plus pertinent ou le plus éclairant, mais de comprendre leurs différences radicales par rapport à une même problématique de l'échange et de la solidarité ;
- Leur mise en perspective permet à chacun :
 - De décentrer son regard ;
 - De regarder à nouveaux frais ses questions personnelles à la lumière de ces différentes grilles de lecture ;
 - D'y trouver, si possible, des réponses plus satisfaisantes ;
 - Et peut-être de se poser de nouvelles questions
- Le « modèle » de Mauss (demander, donner, recevoir, rendre) fournissent un éclairage nouveau aux questions précises évoquées pendant la séance de café philo, et notamment :
 - Jusqu'où certains dons peuvent-ils être considérés comme désintéressés ?
 - Pour le donateur, comment savoir s'il est ou non dans l'abondance (financière ou non) ? Quoi ou combien doit-il donner ? A qui, sous quelle forme, en disant quoi, etc. ?

Ce modèle de Mauss suggère en particulier que ces questions n'appellent aucune réponse standard. Au contraire, elles nous invitent à déployer notre intelligence et notre créativité pour trouver à chacune des réponses qui correspondent bien à notre génie propre et à notre désir, et qui vont nous permettre de construire en continu des liens relationnels riches et vivants !