

INTRODUCTION

Philippe Steiner

LE don est une forme de commerce qui fascine. Les sciences sociales n’y échappent pas, avec comme point de convergence le célèbre *Essai sur le don. Forme et raison de l’échange dans les sociétés archaïques* que Marcel Mauss a fait paraître dans *L’Année sociologique* en 1925. Au-delà d’un cercle resserré dans lequel figurent René Maunier et Bronislaw Malinowski¹, l’ouvrage n’a pas eu un impact immédiat aussi considérable que l’on pourrait le croire *a posteriori* et il faut attendre le commentaire de Claude Lévi-Strauss² pour que *l’Essai* reçoive la consécration qui est désormais la sienne.

Depuis, le débat sur le don s’est en grande partie organisé autour des travaux d’Alain Caillé et du groupe qu’il a formé autour de la *Revue du MAUSS* à partir de 1981. L’interprétation qui est proposée de la notion de don tient dans trois propositions : premièrement, le don est le phénomène empirique qui

-
1. René Maunier est un membre périphérique du groupe des durkheimiens dans l’entre-deux-guerres. Il est en contact direct avec Mauss et discute avec lui après avoir probablement reçu une version préparatoire du texte. Peu de temps après, il prend directement appui sur le travail de Mauss pour son brillant travail sur les dons rituels en Kabylie – la *twassa* – qui paraît dans *L’Année sociologique* en 1927. À son sujet on peut lire Alain Mahé (1996) et la mise en perspective de son propos à la croisée de Mauss et de Bourdieu dans Steiner (2016, chap. 3). La célèbre étude que Bronislaw Malinowski (1922 [1993]) a réalisé sur les échanges au sein des îles Trobriand a fourni à Mauss une partie substantielle de ses informations sur le sujet. Les deux hommes étaient en rapport direct au moment où Mauss met au point son texte ; par la suite Malinowski changera son point de vue sur le don pur après lecture de *l’Essai*.
 2. Lévi-Strauss, 1980, p. IX-LII.

permet d'étudier la fabrique élémentaire de la solidarité sociale dans la société moderne comme dans toutes les autres ; deuxièmement, le don moderne prend place dans l'espace de la socialité primaire, celui qui renvoie à la vie affective et aux relations de voisinage, où se déploient les trois obligations de donner, recevoir et rendre ; troisièmement, l'espace de la socialité secondaire régi par les normes bureaucratiques et marchandes de l'efficacité et de l'utilitarisme est redevable quant à lui de la dimension politique du don selon laquelle la solidarité au niveau social est ancrée dans le monde des associations et du bénévolat. Cette perspective puissante permet ainsi de lier la socialité primaire à un discours politique par l'intermédiaire de la sociologie du don progressivement élaborée par A. Caillé³. Le débat sur le don réinvestit la société moderne, alors qu'il était devenu, pour l'essentiel, l'objet des seules études anthropologiques. La perspective du MAUSS permet de donner corps à toute une série d'études sur les dons dans la société moderne⁴ ; depuis peu, elle permet également d'étudier l'existence de pratiques de don au sein des organisations⁵. Mais ces dernières sont laissées de côté en tant qu'actrices des pratiques de don qui semblent ne concerner que les personnes-individus tant est forte dans cette interprétation le clivage entre la socialité primaire et la socialité secondaire, entre le monde de l'affectif et celui de l'utilité-efficacité. Les organisations en tant que personnes morales ne semblent pas concernées, alors même que l'émergence de cette catégorie d'acteur constitue une modification majeure dans la population des acteurs au sein d'une société moderne⁶.

LES DONS ORGANISATIONNELS

Dans un système social dépouillé d'organisations on peut se satisfaire de la typologie élaborée par les anthropologues distinguant différentes formes de transaction. L'échange marchand y est caractérisé par la contrainte juridique *et* l'absence de liens personnels ; le don l'est par la contrainte morale

3. Caillé, 2000.

4. Godbout et Caillé, 1992 ; Chanial (dir.), 2008.

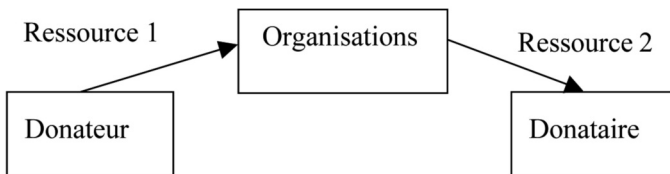
5. Alter, 2009 ; Grant, 2013 ; Caillé et Grésy, 2014.

6. Coleman, 1990.

et l'existence de liens personnels entre le donateur et le donataire⁷. Dans un système social peuplé d'un grand nombre d'organisations, les problèmes se posent différemment puisque deux types d'acteurs sont susceptibles d'intervenir dans les transferts de ressources : les personnes et les organisations en tant que personnes juridiques.

L'idée à la base de cet ouvrage est qu'une nouvelle catégorie de dons se met en place lorsqu'une ou plusieurs organisations prennent place entre le donateur et le donataire. Il n'y a plus de lien direct entre les deux personnes : la première donne des ressources à l'organisation qui (re-)donne ensuite à la seconde des ressources qui lui manquent. C'est la *forme épurée* de ce que nous proposons d'appeler le *don organisationnel*. Une fois celui-ci caractérisé par cette forme épurée, nous verrons qu'il en existe de nombreuses variantes autour de *deux principes* : la *présence d'organisations et de personnes* dans des circuits de commerce qui *enchaînent dons et échanges marchands*. Les organisations permettent de relier des individus qui ne pourraient s'aider mutuellement sans cela. La morphologie sociale du don a changé. Avec le déploiement de la société organisationnelle, le don impliquant une relation directe entre le donateur et le donataire n'est plus le seul à intervenir : une place doit être faite pour le don organisationnel.

Schéma épuré du don organisationnel



Ce schéma peut ensuite être déployé de différentes manières afin de tenir compte des spécificités de tel ou tel don organisationnel. Trois développements peuvent retenir l'attention. Premièrement, le donateur peut être un individu, ou une série

7. Testart, 2007.

d'individus comme c'est le cas du don caritatif, proche ou lointain ; mais il peut s'agir également d'une organisation qui donne à une autre des ressources pour qu'elles soient données à des individus. Deuxièmement, entre le donateur et le donataire, plusieurs organisations peuvent intervenir pour apporter le don à son destinataire final. Troisièmement, la ressource donnée par le donateur à l'organisation peut être redonnée telle quelle au donataire ou changer de nature au sein de l'organisation (par exemple un don d'argent qui est transformé en don de nourriture ou de services médicaux).

La notion de don organisationnel est absente de l'approche sociologique du don, alors même que certains des phénomènes décrits lui correspondent. Ce type de don diffère de celui qui prend place à l'intérieur des organisations : le don organisationnel est un *don par l'organisation* et non une forme de *don dans l'organisation*. Il s'agit d'étudier comment l'irruption des organisations change le fonctionnement de ce commerce social et non pas de montrer comment le monde des organisations est traversé par les pratiques issues de socialité primaire.

DON ARCHAÏQUE ET DON ORGANISATIONNEL

Le don organisationnel modifie l'interprétation que l'on peut faire de *L'Essai sur le don*. Un retour sur les conclusions de ce texte complexe permet de mettre au jour la place de cette forme de dons dans la réflexion de Mauss⁸. En effet, à l'occasion des longues conclusions par lesquelles il termine son *Essai*, Mauss rapproche explicitement le don dans les sociétés modernes du projet d'Émile Durkheim de voir se mettre en place des groupements professionnels qui contribueraient à créer ce qu'il dénomme « une atmosphère du don, de l'obligation et de la liberté mêlés⁹ » Mauss ne parle pas de don, ce qui aurait mis les pratiques qu'il évoque de plain-pied avec celles étudiées par lui, Bronislaw Malinowski et d'autres, dans les sociétés archaïques. Mauss, dont le langage se veut précis, fait seulement état d'une « atmosphère de don » dans les sociétés européennes du xx^e siècle ; cette précision terminologique repose sur des raisons fortes.

8. Steiner, 2015.

9. Mauss, 1980, p. 258.

Reprenons les exemples qu'il évoque dans sa « Conclusion de morale » : les premiers sont tirés de la vie villageoise où « la tournée doit être plus chère et plus grande », où il faut se « montrer grand seigneur » à l'occasion des fêtes patronales et des fêtes familiales (mariage, communion, enterrement). Viennent ensuite des rites de séparation (« fouetter le mouton vendu ») ou d'intégration (« donner du sel à la main », « une tartine de beurre ayant fait trois fois le tour de la crémaillère offerte de la main droite ») grâce auxquels le bétail vendu ou acheté quitte et trouve sa place dans le groupe social. Ces exemples font le lien entre les pratiques des sociétés archaïques et historiques examinées jusque-là et celles à l'œuvre dans la communauté villageoise du début du *xx^e* siècle : les obligations de donner, rendre et recevoir au fondement de la générosité publiquement affichée, de l'obligation de rendre plus qu'on n'a reçu, de l'esprit de la chose vendue, sont toujours présentes au sein des sociétés de marchés parmi les plus modernes de son temps. Puis, Mauss aborde le cœur du problème en portant son regard sur le monde des industriels et des commerçants. Son premier exemple est celui de la propriété artistique, littéraire et scientifique pour mentionner le droit de suite que les créateurs ou leurs héritiers directs peuvent exercer une fois la vente conclue. L'exemple suivant est celui de l'assurance sociale et des caisses d'assurance familiale créées par des industriels, qui dotent les travailleurs de droits en cas de chômage, de maladie, de vieillesse, en contrepartie de la vente de leur force de travail sur le marché. À partir de ces quelques exemples, Mauss généralise en reprenant à son compte l'idée d'équilibre entre l'excès de générosité et l'égoïsme dont Durkheim avait fait usage pour expliquer l'accroissement des taux de suicide :

Cependant, il faut que l'individu travaille. Il faut qu'il soit forcé de compter sur soi plutôt que sur les autres. D'un autre côté, il faut qu'il défende ses intérêts, personnellement et en groupe. L'excès de générosité et le communisme lui seraient aussi nuisibles et seraient aussi nuisibles à la société que l'égoïsme de nos contemporains et l'individualisme de nos lois [...] la vie du moine et celle de Shylock doivent également être évitées¹⁰.

10. Mauss, 1980, p. 262-263.

Le décalage entre les deux séries d'exemples est frappant : autant les premiers ressortissent de la vie communautaire et des relations sociales directes entre les familles, gros bétail compris, autant les seconds ouvrent sur un horizon tout différent avec le monde d'organisations qui s'installe à la suite du développement du droit commercial, du droit industriel et, plus encore, avec l'émergence du droit social et des modalités en gestation de la protection sociale. D'ailleurs, arrivé à ce point, Mauss ne fait plus allusion aux principes du don, à l'obligation de donner, de rendre plus que l'on a reçu et de recevoir. Il s'agit de « défendre ses intérêts personnellement et en groupe », de fournir de la protection à des groupes ou des personnes potentiellement mise en danger par le fonctionnement marchand ou les aléas de la vie. Il n'est plus question de tisser des liens entre les individus, de produire de la hiérarchie, ni de reproduire symboliquement l'ordre social, mais de créer des structures organisationnelles et institutionnelles capables de protéger les personnes des effets du marché. Le don se mêle au partage, à la mutualisation des ressources non plus entre personnes rattachées par des liens sociaux directs, mais entre des « inconnus » partageant de fait un même destin social (la maladie, la vieillesse, la perte d'emploi, etc.) et appartenant à des collectifs nouveaux formés par le regroupement de ceux qui contribuent et qui peuvent prétendre à être protégés en retour.

« L'atmosphère de don » que Mauss ressent repose sur une morphologie sociale spécifique : il existe désormais des *organisations* sans lesquelles cette atmosphère de don, la mutualisation ne peuvent advenir ; ces organisations mettent en contact des individus qui ne le sont pas par ailleurs, elles permettent le don à distance, changent ce faisant la nature de l'engagement des donateurs et elles rendent plus centrale la question de l'efficacité du don. La morphologie sociale de ce don a changé. Avec le déploiement de la société de marchés, le don mécanique des sociétés archaïques et historiques cède de plus en plus de place au don organique (si l'on veut employer l'opposition classique de Durkheim), ou don organisationnel, avec la création de collectifs nouveaux, adaptés à l'objectif de protection visé par ces systèmes organisationnels. Il généralise :

Toute cette morale et cette législation correspondent à notre avis, non pas à un trouble, mais à un retour au droit. D'une part on voit poindre et entrer dans les faits la morale professionnelle et le droit corporatif. Ces caisses de compensation, ces sociétés mutuelles, que les groupes industriels forment en faveur de telle ou telle œuvre corporative, ne sont entachées d'aucun vice, aux yeux d'une morale pure, sauf en un point, leur gestion est purement patronale. De plus, ce sont des groupes qui agissent : l'État, les communes, les établissements publics d'assistance, les caisses de retraite, d'épargne, des sociétés mutuelles, le patronat, les salariés ; ils sont associés tous ensemble par exemple dans la législation sociale d'Allemagne, d'Alsace-Lorraine ; et demain dans l'assurance sociale française, ils le seront également. Nous revenons à une morale de groupe¹¹.

Ne tenant pas compte de la différence entre les collectifs (État, associations, mutuelles, classes sociales) mis en mouvement, Mauss met l'accent sur les formes organiques du don que la société moderne bâtit pour produire de la protection sociale (établissements publics d'assistance, caisses de retraite, caisses d'épargne, sociétés mutuelles). Les dons mettant en relation directe les individus occupent toujours une place importante dans nos sociétés, notamment au sein de la maisonnée lorsqu'il s'agit de l'entraide entre les membres d'une série de maisonnées rattachées par les alliances (mariages) ou les relations d'amitié¹². Mais on ne saurait se limiter à ces seuls cas. Les pratiques du don organisationnel ont lieu sans nécessiter les liens sociaux directs sur lesquels repose le don maussien. Des exemples de dons organisationnels sont présents au sein même des écrits sur le don maussien. Dans un chapitre intitulé « l'appât du don », Jaques Godbout veut montrer à quel point les pratiques de dons sont présentes dans la société moderne, mais aussi combien elles sont efficaces. Voilà ce dont on peut se réjouir ; cependant, si l'on résiste à l'effet produit par ce beau résultat et que l'on examine comment ces dons se mettent en place, que constate-t-on ? Qu'il s'agit de dons organisationnels : celui de la Croix-Rouge éthiopienne qui envoie un chèque de 5 000 dollars pour aider les victimes du

11. Mauss, 1980, p. 262.

12. Weber, 2013.

tremblement de terre au Mexique en 1985 ; ceux de la collecte de fonds de l'Unicef, de l'Association américaine des Vétérans ou, encore, celle des adeptes de Krishna à l'aéroport de Toronto¹³. Et lorsqu'il est question de prendre exemple du « don entre étrangers », le même auteur s'appuie sur les Alcooliques anonymes, une association sans « responsables qui exercent une autorité ou un pouvoir quelconque » et où « toute forme de gouvernement est inexistante » selon le site de la branche française de l'association. Mais la forme politique libertaire de l'association ne fait rien à l'affaire, les Alcooliques anonymes sont également une organisation parce que « certains travaux doivent être accomplis », puisque le groupe de volontaires

doit écrire, imprimer et distribuer sur demande la littérature aux individus et aux groupes ; doit répondre aux demandes d'informations des groupes anciens et nouveaux ; doit s'occuper des demandes personnelles de renseignement sur le programme de rétablissement AA ; doit renseigner les directeurs d'institutions qui le désirent ; doit établir et maintenir des relations solides avec la presse, la radio, la télévision, le cinéma et tous les autres moyens de communication¹⁴.

Pour aboutir, ce genre de don a besoin d'une structure organisationnelle. La place des organisations dans les dons est ainsi « passée dans les faits », pour parler à la manière des durkheimiens. On peut en prendre la mesure en se penchant sur la nature des dons réalisés en France telle qu'elle ressort du *Baromètre de la générosité en France* publié par la Fondation de France. Le rapport signale que 55 % des Français ont fait dans l'année un don en argent, en nature ou en temps, dont 36 % un don en argent. Il est intéressant de considérer d'un peu plus près ce type de dons en s'en tenant aux modalités selon lesquelles les dons ont été faits :

21 % des personnes interrogées ont effectué au moins un chèque ou un virement bancaire à une organisation dans l'année passée (9 % dans les deux derniers mois). 18 % des personnes interrogées ont effectué un don d'argent, de la main à la main, à une personne

13. Godbout, 2007, p. 154-155.

14. Alcooliques anonymes, site officiel France, www.aafance.fr/ qui-dirige-aa.

quêtant pour elle-même ou pour une organisation (9 % dans les deux derniers mois). 14 % ont effectué des achats dont tout ou partie du prix était reversé à une cause (5 % dans les deux derniers mois). 2 % ont effectué un ou plusieurs dons par prélèvement automatique (2 % dans les deux derniers mois) 1 % ont donné à une organisation *via* son site Internet (moins de 1 % dans les deux derniers mois¹⁵).

Les dons répertoriés ici sont des dons dans lesquels les organisations occupent une place d'intermédiaire incontournable. Comment l'irruption de l'organisation qui se place entre le donateur et la donataire modifie-t-elle la structuration maussienne du don ? Voilà le défi que pose cette classe nouvelle de dons.

Mauss laisse donc ouverte la voie à une forme de don qui repose, dans la société moderne, sur l'existence de collectifs différents de ceux qui reposent sur l'interconnaissance et les liens directs. À notre tour, il semble possible de généraliser et d'examiner le fonctionnement de ces pratiques de dons qui, depuis Mauss, se sont multipliées. Trois questions centrales se trouvent alors posées : Que permet le don organisationnel que le don « mécanique » ne permet pas ? Quels sont les différents circuits de commerce qui se mettent en place sous la figure générique du don organisationnel présentée plus haut ? Quelle forme prend « l'obligation de rendre » dès lors que le lien entre le donateur et le donataire passe par une organisation ?

Les chapitres qui suivent apportent les premières réponses à ces questions en examinant ce qui se passe dans divers secteurs du don organisationnel avec Les Restos du cœur, l'aide alimentaire de l'Europe à l'Afrique, les ressourceries, les moteurs de recherche solidaires, l'économie du partage sur Internet, le don de sang, les dons de gamètes et d'organes, les médias.

15. Observatoire de la Fondation de France, 2003, p. 4.

Post-scriptum

Au moment où le travail collectif touchait à sa fin, nous avons eu la douleur d'apprendre le décès de Nicolas Auray. Cette disparition tragique, inattendue, a bouleversé l'ensemble des membres du groupe de travail « dons organisationnels » : aussi avons-nous souhaité lui dédier cet ouvrage.