



Groupe de Recherche Anthropologie Chrétienne et Entreprise

## Une Approche Économique du Don

Catherine GBEDOLO

Université d'Angers – GRANEM

[cathodi@yahoo.fr](mailto:cathodi@yahoo.fr)

SÉRIE DON, ÉCHANGE ET GRATUITÉ

Avec le soutien de **CapitalDon**

Cahier 9/2014

## Résumé (français):

---

Dans cette étude, nous montrons à partir de la théorie des biens et de la valeur de Menger que le *don inconditionnel*, défini à partir d'une combinaison des caractéristiques du don pur et du don-gratuit, est un bien économique. Suivant la typologie des donateurs et donataires - que je propose (en tant que tiers) - l'analyse du coût d'opportunité intervient dans leur décision. La loi d'utilité marginale décroissante est appliquée au don inconditionnel uniquement chez les donateurs moyennement généreux et les donataires rationnels, car le calcul économique n'apparaît qu'au niveau de ces deux catégories de personnes.

**Mots-clés:** Économie de marché, don inconditionnel, théorie des biens et de la valeur, coût d'opportunité, loi d'utilité marginale décroissante.

---

## Abstract (english)

---

The present study shows that the unconditional gift, determined from a combination of the characteristics of the “pure gift” and those of the “free-gift” - based on the theory of goods and value by Menger - is an economic good. According to the typology of donors and recipients – that I'm proposing (as a third party) – donors and recipients make an opportunity cost analysis before taking a decision. The law of decreasing marginal utility is applied to the unconditional gift only by moderately generous donors and by rational recipients, because the economic calculation is only possible only with these two categories of people.

**Key Words:** Unconditional gift, Market economy, theory of goods and value, opportunity cost, the law of decreasing marginal utility.

---

## UNE APPROCHE ECONOMIQUE DU DON

Catherine GBEDOLO

Le débat sur le don a connu un développement ces deux dernières décennies, notamment avec les réflexions du M.A.U.S.S.<sup>1</sup> sur la question (Caillé, 2010). Rappelons que le sociologue qui a ouvert fondamentalement le débat sur le don est Marcel Mauss avec l'*Essai sur le don*.

À côté des concepts du Marché et de l'État, le don occupe une place prépondérante dans nos sociétés (Godbout et Caillé, 2007) et a donc toute sa place dans les réflexions des sciences sociales et de leurs concepts.

« Le don est ce mode de circulation des biens et services propre aux réseaux et où n'intervient pas la séparation entre un public et des professionnels. Dans la famille ou dans la société, le monde des réseaux fonctionne au don et à la dette, et non pas à l'équivalence (comme dans le Marché) ou à l'égalité (comme dans l'Etat) » (Godbout, 2013).

Le don fait aussi l'objet d'approches philosophiques (Arnsperger, 1997) ; (Hénaff, 2012). Marcel Hénaff parlera même du *don des philosophes*. Mais dans toutes ces perspectives, le don est ressenti ou présenté comme opposé, séparé ou juxtaposé à la chose économique. L'agent économique serait fondamentalement utilitariste et sa décision ne serait basée que sur l'égoïsme, l'intérêt personnel, alors que le don procéderait d'une tendance altruiste. Le don serait même perçu comme une alternative au marché : « Le mouvement du don diffère de l'échange marchand » (Hénaff, 2002). Ou encore, « le don/contre don et de façon plus générale l'altruisme apparaissent comme une alternative au marché et au jeu des égoïsmes »<sup>2</sup>

C'est au cœur de ce débat que parut en 2009 la publication de l'encyclique sociale de Benoît XVI, *Caritas in Veritate* (CV), où il est énoncé que : « dans les relations marchandes, le principe de gratuité et la logique du don, comme expression de la fraternité, peuvent et doivent trouver leur place à l'intérieur de l'activité

économique normale » (CV 36).

Selon cet énoncé, le don ne serait plus opposé au marché par l'économiste mais repérable, avec le principe de gratuité, au cœur même de l'activité économique. S'agirait-il là d'un postulat auquel il conviendrait de donner simplement un assentiment ou d'une hypothèse qu'il faudrait encore vérifier ? Serait-il illusoire de rechercher à l'intérieur de l'activité économique, qui semble n'être orientée que par l'égoïsme, une réalité fondamentalement altruiste comme le don ? En quoi le don intéresserait-il la science économique ? Le don serait-il un bien économique ? Comment pourrait-il être pris en compte par l'analyse économique ?

En abordant la question du don sous un angle économique, nous allons essayer de répondre à ces différentes interrogations. Dans un premier point il sera abordé la question du don comme une réalité économique. Cette première partie précisera le sens attribué au don (1.1.) puis cherchera à comprendre si le don peut faire l'objet d'une analyse économique (1.2.). Dans un deuxième point on s'essayera à un exercice : celui de croiser le don avec certains éléments de l'analyse économique notamment avec l'analyse du coût d'opportunité (2.1.) et la loi de l'utilité marginale décroissante (2.2.).

### 1. LE DON, UNE REALITE ECONOMIQUE ?

La littérature sur le don a mis en lumière une variété des formes de don. Il ne s'agira pas ici de reprendre cette enquête sémantique et cet effort de typologie, mais, au regard de l'approche économique qui est attendue dans ce papier, de retenir d'abord le sens et les critères du don requis pour une telle analyse.

<sup>1</sup> Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales.

<sup>2</sup> François Régis MAHIEU, Le don pur et parfait, <http://ethique.perso.sfr.fr/Ledon.htm>

## 1.1. Le don: sens et critères

Au vu de la littérature, on distingue essentiellement deux paradigmes du don : don-échange et don-gratuit. Alors que le premier renvoie à une réciprocité (et donc à une certaine contrepartie), le second renvoie à l'absence de toute réciprocité (Masclef, 2013). Entre ces deux paradigmes, on pourrait penser que celui qui se rapproche de l'échange marchand est le don-échange. Pourtant il y aurait non seulement une différence entre ces deux termes, mais aussi une certaine opposition. Tandis que l'un crée des biens marchands avec une valeur marchande, l'autre crée des « biens relationnels » (Bruni 2010 cité in Masclef 2013) avec une valeur sociale. Si le don-échange dans lequel on suppose que « le donneur est motivé par le contre-don du bénéficiaire dans la mesure où il signale le lien social que celui-ci veut instituer » (Masclef, 2013) est ainsi loin de l'échange marchand<sup>3</sup> (Frémeaux, Michelson, 2011), le don-gratuit en serait davantage éloigné. Mais c'est bien ce don-gratuit qui nous intéresse ici même s'il est difficile depuis les travaux de Marcel Mauss sur le don (Mauss, 1924) d'évacuer en sciences sociales l'idée de contrepartie du don.

### 1.1.1. Don-gratuit et don pur

Quand on évoque le concept de don, le premier sens qui lui est donné est celui du don gratuit. Le Robert définit le don comme « l'action d'abandonner gratuitement à quelqu'un la propriété ou la jouissance de quelque chose. Le mot évoque aussi l'idée du don de soi qui implique un dévouement, un sacrifice. Le don c'est aussi ce qu'on abandonne à quelqu'un sans rien recevoir de lui en retour ». Le Larousse, pour sa part, définit le don comme l'« action de donner, de céder quelque chose que l'on possède et, en particulier, action de donner de l'argent à quelqu'un, à une institution, une œuvre ; chose ou somme ainsi donnée, cadeau ». Le don implique l'abandon à titre gracieux à quelqu'un de la propriété ou de la jouissance de la responsabilité de quelque chose (Rey-Debove

et Rey, 2011). Le don-gratuit représente une forme connexe de la gratuité.

« Le don gratuit peut être défini comme un transfert librement décidé de bien matériel ou immatériel au profit de quelqu'un sans demander de compensation ou de retour ni même d'en attendre. (...) Dans cette perspective, contrairement au don-échange, la dimension altruiste est essentielle et la réciprocité est absente du modèle théorique : elle peut exister dans les faits mais *a posteriori* et accidentellement, car elle n'est ni attendue ni exigée au moment du don» (Masclef, 2013)

On pourrait dire que le don gratuit contient plus de gratuité que de réciprocité. Mais il ne représente pas encore le don totalement gratuit. Le don-gratuit est ce que Frémeaux et Michelson ont désigné par *don existentiel* (2011) et le don totalement gratuit est désigné par *don pur*. Le *don pur*, qui fait référence au *don des philosophes* (Marcel Hénaff, 2012), se rapporte au don caractérisé par toute absence de réciprocité. On peut considérer que la différence entre le *don pur* et le *don-gratuit* se situe au niveau où l'action du don gratuit sans viser la réciprocité, ne la nie pas. Le don pur est, de ce fait, la perfection du don-gratuit. Nous allons donc considérer le don-gratuit au sens large, qui peut être pur ou non.

Ainsi considéré, le don-gratuit est caractérisé par la liberté de l'action du donateur qui respecte celle du donataire : deux actions humaines. Dans le cas du don gratuit, le donateur ne se sent pas obligé de rendre le don. Il est libre de recevoir et on ne l'empêche pas non plus de donner en retour sous une autre forme ou à quelqu'un d'autre que le donateur.

L'observation sociale empirique offre dans cette perspective un exemple qui donne à penser : celui de l'aumône faite au mendiant dans la rue. Le donateur ne le connaissait peut-être pas avant de l'avoir rencontré dans la rue et il ne sait pas s'il le rencontrerait encore un jour. De plus, il n'attend rien en retour de lui. Il ne lui

<sup>3</sup> «Because of this intention, it is further assumed that gift exchange is superior to economic-based exchange which is more utilitarian and short-term

oriented. However, this de-emphasises the ability of economic exchanges to develop human relations”.

donne pas l'aumône dans l'intention d'avoir un retour. Il n'existe alors pas une possible relation qui puisse se nouer à la suite d'un tel don. Mais s'il se fait que le mendiant soit dans la même sphère géographique que le donateur, il peut être amené à le rencontrer souvent, et par-là, il se pourrait que naisse une sympathie entre donateur et donataire. Toutefois l'un et l'autre restent libres de donner ou de recevoir.

### 1.1.2. Le plus grand des dons

D'un autre point de vue, Benoît XVI parle du « plus grand des dons » (Benoît XVI, 2013). Pour lui, le don par excellence est celui que Dieu, donateur, fait à l'humanité en son Fils dans le mystère de l'incarnation. Sans entrer ici dans les considérations théologiques de l'auteur, nous allons suivre la manière dont ce don est qualifié et tirer les éléments structurels qui se révéleront importants pour notre analyse. Benoît XVI dit que Dieu prend la condition de ceux qui seront bénéficiaires de son don, « le Verbe s'est fait chair » : c'est l'Homme (donateur), qui donne à l'homme (donataire), deux actions humaines (donner et recevoir). Ce don du donateur sans être matériel est visible. Il ne donne pas un objet matériel, mais un service immatériel qui peut avoir des conséquences matérielles pour les donataires. Toutefois, le signe et le geste du donateur sont visibles et peuvent être reconnus par les donataires.

« Il est dès lors important de retrouver l'émerveillement devant ce mystère, de nous laisser envelopper par la grandeur de cet événement : Dieu, le vrai Dieu, Créateur de toutes choses, a sillonné nos routes en tant qu'homme ; il est entré dans le temps humain pour nous communiquer sa propre vie (cf. 1 Jn 1, 1-4). Et il l'a fait non dans la splendeur d'un souverain, qui assujettit le monde par son pouvoir, mais dans l'humilité d'un enfant » (Benoît XVI, 2013).

Deux caractéristiques sont ici à retenir :

- c'est un don qui pousse le donataire à l'émerveillement,
- mais un don qui demande au donateur une attitude humaine que l'on appelle l'humilité.

Jeter des pièces de monnaie du haut de sa chaise à des gens qui en ont besoin ne respecterait donc pas la dignité de ceux-ci. Mais se lever de sa chaise pour donner des pièces à ceux qui en demandent, respecterait plus leur dignité et les pousserait à l'émerveillement. Ils diront bien : « il est venu jusqu'à nous ».

En présentant ce don qui doit être un modèle pour les chrétiens, Benoît XVI évoque des exemples concrets de don. Le premier est celui des échanges de présents à Noël qui, dit-il, peuvent être un geste par convenance, mais expriment en général une affection et représentent un signe d'amour et d'estime.

« (...) La pensée du don est donc au centre de la liturgie et ravive dans notre conscience le don originaire de Noël : dans cette nuit sainte, en se faisant chair, Dieu a voulu se faire don pour l'humanité, il s'est donné lui-même pour nous ; Dieu a fait de son Fils unique un don pour nous, il a pris sur lui notre humanité pour nous donner sa divinité. Voilà le grand don. Même quand nous faisons un don, l'important n'est pas que le don soit plus ou moins coûteux ; quiconque ne réussit pas à donner un peu de lui-même donne toujours trop peu ; ou plutôt, parfois, on cherche justement à substituer, avec des choses matérielles, l'argent au cœur et à l'engagement d'un don de soi. Le mystère de l'Incarnation est là pour montrer que Dieu n'a pas agi ainsi ; il n'a pas donné quelque chose, mais il s'est donné lui-même dans son Fils unique. Nous trouvons ici le modèle de notre don pour que nos relations, spécialement les plus importantes, soient guidées par la gratuité de l'amour.» (Benoît XVI, 2013)

De cette longue citation, on peut retenir que l'Église célèbre le don du donateur au donataire. Et que le donateur peut être lui-même le don. C'est un don qui appelle le don de soi. C'est un don qui doit être guidé par la gratuité de l'amour. L'important n'est pas la valeur objective du bien matériel qu'on donne mais la dose du sien qu'on y met : la part de soi. Ceci renvoie donc au don pur évoqué ci-dessus mais aussi au don-gratuit en ce sens que sans attendre un retour du don, Dieu attend que ce don se

prolonge entre les hommes. On peut dire que cela constitue l'intention du don de Dieu.

Une telle combinaison de critères du don pur et du don-gratuit pourrait être désignée par le concept de don inconditionnel du donateur au donataire. Le don inconditionnel se caractériserait par :

- l'intention du donateur qui choisit librement de faire don
- la gratuité de l'amour qui pousse à ne pas attendre ou espérer un contre-don, une contrepartie
- une part de don de soi, qui demande une certaine humilité tant de la part du donateur que du donataire
- l'émerveillement et le bien du bénéficiaire ou donataire
- le respect de la liberté du donataire

Si un tel don peut être reconnu à des niveaux précis de la vie et de la société, a-t-il sa place en économie ?

## 1.2. Le don inconditionnel : objet de l'analyse économique ?

Pour répondre à cette question, nous allons d'abord voir l'intérêt qu'ont porté certains économistes à la question du don et ensuite voir si le don inconditionnel ainsi considéré dans le premier paragraphe est un bien, un bien économique.

### 1.2.1. Y aurait-il un intérêt pour un économiste à parler de don en économie ?

Des travaux d'économistes sur la question, remontant même au XIX<sup>ème</sup> siècle comme ceux de Frédéric Bastiat (Bastiat, 1870), et, plus près de nous, ceux de Bertrand de Jouvenel (de Jouvenel, 1957) et de François Perroux (François Perroux, 1962), montrent que la question du don intéresse l'économiste.

« Quelquefois le service est rendu gratuitement, sans rémunération, sans qu'aucun service soit exigé en retour. Il part alors du principe sympathique plutôt que du principe de l'intérêt personnel. Il constitue le don et non

l'échange. Par suite, il semble qu'il n'appartienne pas à l'économie politique (qui est la théorie de l'échange), mais à la morale. En effet, les actes de cette nature sont, à cause de leur mobile, plutôt moraux qu'économiques. Nous verrons cependant que, par leurs effets, ils intéressent la science qui nous occupe » (Bastiat, 1870 p.38).

En évoquant l'intérêt des effets du don, Bastiat fut l'un des premiers économistes à traiter clairement de la gratuité. On peut lire dans son œuvre qu'il serait impossible d'envisager l'économie sans les dons gratuits de la nature. Le service de la nature est gratuit tandis que celui de l'homme est onéreux. La nature serait le premier donateur qui n'exige pas de contrepartie ou à qui on ne verse pas de contrepartie. « Il n'y en a pas une, une seule, qui ira rémunérer Dieu ou la nature. » (Bastiat, 1870 p.94). Dieu est le premier et le seul donateur parfait qui donne tout gratuitement.

Pour Bastiat l'action gratuite et commune par essence de la nature se combine avec l'action de l'homme et reste toujours gratuite à travers les échanges. Seule l'action de l'homme représente des services, de la valeur qui se rémunère et qui seule est le fondement, l'explication et la justification de la propriété. Les hommes ne sont propriétaires que de la valeur qu'ils donnent aux choses. Dans les échanges qu'ils mènent, ils spéculent uniquement sur la valeur, autrement dit, sur les services réciproques, se donnant, par-dessus le marché, toutes les qualités, propriétés et utilités que ces produits tiennent de la nature.

« La richesse, [...], résulte de la combinaison de deux actions, celle de la nature et celle de l'homme. La première est gratuite et commune, par destination providentielle, et ne perd jamais ce caractère. La seconde est seule pourvue de valeur, et par conséquent appropriée. Mais, par suite du développement de l'intelligence et du progrès de la civilisation, l'une prend une part de plus en plus grande, l'autre prend une part de plus en plus petite à la réalisation de toute utilité donnée; d'où il suit que le domaine de la gratuité et de la communauté se dilate sans



cesse, au sein de la race humaine, proportionnellement au domaine de la Valeur et de la Propriété: aperçu fécond et consolant, entièrement soustrait à l'œil de la science tant qu'elle attribue de la valeur à la coopération de la nature ». (Bastiat, 1870, p.104)

Si Bastiat reconnaît la place des dons de la nature sans lesquels l'échange de services humains n'est pas possible, il soutiendra jusqu'au bout de sa réflexion que les choses de la nature sont gratuites et, par conséquent, n'est payable que la coopération onéreuse de l'homme, résumée dans ses services qui prolongent le don-gratuit de la nature. Mais Bastiat n'est pas le seul à avoir abordé la question.

Bertrand de Jouvenel décrit en 1957 dans son article, « l'économie politique de la gratuité »<sup>4</sup>, l'économie comme cadrée de part et d'autre par les biens gratuits de la nature et les services gratuits de l'homme : « l'économie est la zone de lumière qui s'étend entre les ressources naturelles sur lesquelles s'appuie notre existence (les biens gratuits) et le suprême épanouissement de notre nature (les services gratuits) » (Jouvenel 1970, p. 23). Dans une telle perspective, l'économie ne pourrait ignorer non seulement la gratuité de la nature, mais aussi cette dimension du don que porte en lui chaque homme et qui le pousse à mener des actions animées par la gratuité. Jouvenel montre dans son article la nécessité pour l'économiste de prendre en compte les services gratuits et les choses gratuites de la nature.

François Perroux abordera la question du don plus en profondeur que les deux premiers auteurs. En distinguant le don de l'échange, François Perroux insiste sur le fait que l'échange et le don répondent chacun à une logique propre : si l'échange est caractérisé par l'équivalence et la réciprocité, le don requiert la participation (François Perroux 1962, p.123). L'échange met en œuvre une notion d'équivalence fondamentale qui a besoin d'être discutée. Pour illustrer les échecs de la construction analytique de l'équivalence,

Perroux évoque entre autres, les surplus du producteur et du consommateur, considérés comme « les avantages supplémentaires procurés au consommateur (demandeur) qui était disposé à acheter à prix plus élevé et au producteur (offreur) qui était disposé à vendre à plus bas » (Idem p.124). Les goûts et les moyens des autres étant différents, « chaque acheteur comparé à tous les autres ne tire donc aucunement de l'échange sur le marché parfait un avantage équivalent. Il serait impossible de faire coïncider les équivalences pour les individus et les équivalences pour le tout social » (Ibid.).

Par ailleurs, Perroux considère le don sous trois aspects :

- le transfert « gratuit » de l'un sans contrepartie apparente de l'autre;
- le transfert pour satisfaire le désir de donner de l'un qui est qualifié par l'intention ;
- le transfert sans contrepartie, à l'un qui entraîne des attributions économiquement plus rationnelles que celles de l'échange marchand de choses, quelles qu'aient été l'intention de celui qui éprouve la perte et la forme sociale de l'opération (François Perroux, 1962, p. 13).

Avec une telle définition, si l'on considère le premier aspect - le transfert « gratuit » de l'un sans contrepartie apparente de l'autre – et le fait de l'absence d'équivalence parfaite dans l'échange marchand souligné par Perroux, on peut alors déduire qu'il y a une forme de don gratuit au cœur de l'échange marchand même si celui-ci n'est pas intentionnel. Tout en reconnaissant la différence entre échange et don, Perroux fait ressortir des « inéquivalences » non contrôlables par le marché, qui peuvent être considérées comme des dons « inintentionnels » des agents économiques. Sans ces dons il n'y aurait pas non plus de marché, c'est ce que justifient les surplus des consommateurs et producteurs et les effets externes positifs souvent considérés par les économistes comme des défaillances du marché. Ainsi, le don ne peut plus être perçu comme réservé au seul champ de la morale.

<sup>4</sup> C'est le seul ouvrage qui à notre connaissance aborde la question de l'économie de la gratuité ne serait-ce que dans l'énoncé. Toutefois elle n'élabore aucune théorie de la gratuité. On y voit seulement la

nécessité de la question mais pas les éléments théoriques.

Après avoir montré l'importance d'inclure le don dans les théories formalisées de l'économie, Perroux évoque les institutions du don. Il en indique quatre types : les institutions de l'économie caritative et de l'assistance ; les institutions de transferts de capitaux ou d'autres biens sans contrepartie entre nations ; les institutions de transferts de solidarité à l'intérieur d'une nation ou entre nations ; les institutions formées à partir des cessions « inintentionnelles » dans les concurrences avec « perte » (Perroux 1962, p. 17).

En dehors de ces trois auteurs, il y a de plus en plus de travaux en économie sur le don notamment le don/contre don. « (...) la littérature économique s'est enrichie d'une série de travaux sensiblement convergents sur le thème du don contre-don. Le point commun de ces travaux est de rechercher dans la tradition sociologique de quoi alimenter un renouvellement de la théorie de l'échange marchand ». (Zenou, Batifoulier, Cordonnier, 1992)

La plupart de ces travaux sont au niveau de l'économie expérimentale ou comportementale où les auteurs cherchent à comprendre ou à analyser l'action de don des agents économiques dans différentes situations. Ainsi non seulement les effets du don intéressent l'économie mais l'action de don des agents économiques l'intéresse également.

Le don inconditionnel peut-il être à ce titre considéré comme un bien économique ?

### 1.2.2. Le don inconditionnel, un bien économique ?

« La science économique, telle qu'elle nous a été transmise depuis Menger et Mises, explique l'action humaine que nous observons en se référant à d'autres caractéristiques du monde réel. Le phénomène expliqué et l'explication elle-même sont alors strictement

réalistes. C'est ce charme et cet avantage qui se retrouve dans les approches de Menger et de Mises que l'on ne retrouve pas chez d'autres approches » (Hülsmann, 2000).

Carl Menger ne fait pas partie des auteurs qui ont abordé la question du don en économie. Mais son approche économique réaliste, avec sa théorie des biens et de la valeur, pourrait servir de base pour l'analyse économique du don.

On désigne par bien économique<sup>5</sup>, l'ensemble des choses qui permettent de satisfaire des besoins ou qui sont utilisés dans la production (Menger, 1899). Menger définit quatre conditions suivant lesquelles une chose peut être considérée comme un bien. Il faut que la chose ait un lien avec un besoin humain (C1), une certaine aptitude en liaison causale avec la satisfaction de ce besoin (C2), qu'il y ait la connaissance de cette liaison causale de la part des personnes (C3) et que la disponibilité de cette chose soit telle qu'elle puisse conduire à la satisfaction de ce besoin (C4). Ces conditions doivent être nécessairement réunies pour que l'on parle de bien. L'absence de l'une d'elles fait perdre aussitôt à l'objet sa qualité de bien. En plus de ces conditions, il faut « [...] que le besoin de certains biens soit plus grand en valeur que leur quantité disponible »<sup>6</sup> pour qu'ils puissent être considérés comme biens économiques.

Par rapport aux conditions suscitées, est-ce qu'une chose obtenue ou reçue gratuitement<sup>7</sup> dans le cadre du don inconditionnel peut être considérée comme un bien économique ?

Ce que l'on reçoit librement et de façon volontaire, c'est que l'on sait (C3) que cette chose répond en soi à un besoin (C1), donc a la faculté de satisfaire ce besoin (C2). Et si on le reçoit c'est que cette chose est disponible (C4) ou le don le rend disponible. On peut donc conclure que cette chose est un bien. Mais est-ce un bien rare ?

<sup>5</sup> Pour Menger un bien peut être un objet ou un service.

<sup>7</sup> Nous analysons ici l'objet du don du côté du donataire

<sup>6</sup>« [...] dass der Bedarf an gewissen Gütern grösser ist, als die verfügbare Quantität derselben »



La plupart des biens gratuits, sont des biens dont les besoins dépassent les quantités disponibles. Autrement il n'y aurait pas de nécessité d'en user ou de le recevoir de l'autre. Ils vérifient bien le critère de rareté. On peut donc les considérer comme des biens économiques. Mais en dehors des biens donnés ou reçus, le don inconditionnel tel que défini ci-dessus, reste un bien rare. Le don est non seulement rare mais il est une institution supposée propre à lutter contre la rareté (Zenou, Batifoulier, Cordonnier, 1992).

Le don inconditionnel n'est pas le don le plus courant même si toutes les autres formes ou définitions de don doivent tendre vers ce don inconditionnel. Les actions de contre-don sont plus subtiles que cela ne paraît : derrière un acte généreux apparemment gratuit peuvent se cacher des intérêts inavoués. Toutefois, empiriquement on croit dans les milieux socio-familiaux ou dans certaines associations à caractère religieux ou philanthropiques, des expériences du don inconditionnel dont le bénéficiaire garde un souvenir inoubliable. Cette définition de don ouvre d'autres portes à son donataire qui s'en réjouit et s'en émerveille. C'est un don qui enrichit l'autre mais qui n'appauvrit pas celui qui donne. Un exemple historique concret est le don inconditionnel des moines qui, au Moyen-âge, ont créé partout en Europe des « pôles de promotion sociale » autour des monastères.

A la suite de cette analyse, la question qu'il revient de traiter est de voir comment situer l'action du don par rapport aux éléments de l'analyse économique. Nous ne retiendrons ici que le concept de coût d'opportunité et l'hypothèse de la loi d'utilité marginale décroissante.

---

<sup>8</sup>Cf. Beitone, Alain, Antoine Cazorla, and Christine Dollo. *Dictionnaire des sciences économiques*. Paris: Armand Colin, 2007.

<sup>9</sup> « L'économie de marché est le système social de division du travail, avec propriété privée des moyens de production. Chacun agit pour son propre compte ; mais les actions de chacun visent à satisfaire les besoins d'autrui tout autant que la satisfaction des siens. Chacun en agissant sert ses semblables. Chacun, d'autre part, est servi par ses concitoyens. Chacun est à la fois un moyen et un but en lui-même, but final pour lui-même et moyen pour les autres

## 2. LE DON INCONDITIONNEL CROISE AVEC QUELQUES ELEMENTS DE L'ANALYSE ECONOMIQUE

Nombre d'auteurs ont admis le don gratuit au niveau de l'économie domestique (relations familiales) et de l'économie sociale (activités caritatives)<sup>8</sup>, (Bergadaà, 2011), (Alter, 2009). Un tel don a alors sa place en catallaxie si l'on considère l'économie domestique et l'économie sociale comme des branches d'une même réalité qu'est l'économie. Mais ce qui paraît une évidence à beaucoup c'est qu'un tel don n'a pas sa place dans l'économie de marché<sup>9</sup> ou mieux un système défini par le marché ne le favoriserait pas.

L'économiste Edmund Phelps n'est pas de l'avis de l'évidence (Phelps 1977). En marquant sa préférence pour l'altruisme intergénérationnel des individus (ménages et entreprises), il indique que le développement repose sur l'altruisme. C'est ce qu'a montré Jean-Philippe Vincent dans son article « Altruisme, Morale et Capitalisme ».

« (...) l'analyse historique indique que ce sont les transferts d'épargne entre générations qui ont permis le décollage des premiers pays à économie de marché (France, Royaume-Uni, Etats-Unis, etc.) et de ceux qui les ont suivis. (...) L'altruisme, donc, n'est certes pas incompatible avec l'économie de marché. Il en constitue au contraire un des fondements ». (Jean-Phillipe Vincent 2008, p.5)

Un autre argument différent de l'évidence qui montre que le don est une réalité économique

dans leurs efforts pour atteindre leurs propres objectifs. (...) Ce système est piloté par le marché. (...) Le processus de marché est l'ajustement des actions individuelles des divers membres de la société de marché aux exigences de la coopération. Les prix du marché indiquent aux producteurs ce qu'il faut produire, comment produire et en quelle quantité. Le marché est le point focal vers lequel convergent toutes les activités des individus. Il est le centre d'où rayonnent les activités des individus. (Cf. Ludwig von Mises Action Humaine)

est la place qu'occupe le travail dans l'économie de marché. Le travail est un facteur de production qui suppose le don.

« Le don est même essentiel au travail : il est au cœur de l'engagement dans la coopération, dans l'activité de régulation collective qui fait la compétence des équipes et leur capacité à faire face à l'imprévu, lorsque les règles et les procédures ne suffisent pas. (...) Il n'y a pas de travail et encore moins de performance sans une part de don. » (Anouk, 2013)

Au-delà du contrat du travail, chaque personne (employeur ou employé) y met du sien : chacun y gagne quelque chose plus que ce qui est consigné dans le contrat. La rémunération ou le prix du travail, qui est le taux d'échange de biens économiques convenu entre deux personnes, ne doit pas cacher un tel gain, qui exprime une espèce de don.

Comme il apparaît que le don n'est pas incompatible avec l'économie de marché, cette deuxième section cherchera à croiser le don inconditionnel avec le coût d'opportunité et la loi d'utilité marginale décroissante. Couplé avec le concept de la valeur, le coût d'opportunité se trouve être un concept déterminant de la décision des agents dans le processus du marché. La loi d'utilité marginale décroissante, quant à elle, est une loi importante pour ce qui est de l'action des agents économiques.

## 2.1. Don et coût d'opportunité

« L'action est un essai de substituer un état plus satisfaisant des choses, à un état qui l'est moins. Nous appelons échange une telle altération volontairement provoquée. Une situation moins satisfaisante est troquée contre une plus satisfaisante. Ce qui agréé moins est abandonné pour ce qui plaît davantage. Ce qui est abandonné est appelé le prix payé pour obtenir le résultat cherché. La valeur du prix payé

est appelé coût. Les coûts sont égaux à la valeur attachée à la satisfaction qu'il faut abandonner pour atteindre l'objectif visé». (Mises, 1985, p 110)

Une analyse du coût d'opportunité peut être faite tant au niveau du donateur qu'au niveau du donataire. Que ce soit le donateur ou le donataire, ils ont une alternative face au don : l'accepter ou le rejeter. Ils sont libres de donner ou de recevoir, ils n'ont pas de contrainte car le don inconditionnel ne dépend que de leur décision. En prenant en compte cette alternative d'actions (accepter le don ou le rejeter), nous allons considérer chaque acteur en essayant de nous situer par rapport à ce qui détermine leurs décisions.

### 2.1.1. Du point de vue des donateurs

Les études sur la générosité menées par la Fondation de France, révèlent plusieurs types de donateurs<sup>10</sup> : les donateurs fréquents, les donateurs récurrents, les donateurs occasionnels et les non donateurs. Ces derniers ne désignent pas des gens qui n'aiment pas donner mais plutôt des gens qui n'ont pas les moyens de donner ou qui n'ont pas confiance aux associations, ou qui préfèrent donner directement. Une autre typologie sociologique qui prend en compte l'âge, la catégorie socioprofessionnelle et les motivations révèlent les Eprouvés, les Militants, les Epargnés et les Généreux<sup>11</sup>. Ces typologies empiriques montrent que tous, quelle que soient la situation socioprofessionnelle, font d'une manière ou d'une autre l'expérience du don. Une typologie par rapport à la disposition naturelle au don peut révéler trois types de donateurs: les personnes qui ont une inclination pour le don et qui sont d'une grande générosité que nous allons désigner par «les passionnés du don», les personnes moyennement généreuses et celles qui sont peu généreuses que nous allons désigner par les «opposés au don». Les deux premiers types regroupent ceux qui ont naturellement une préférence pour le don mais à des degrés différents. Le dernier n'a

<sup>10</sup> Cette typologie concerne beaucoup plus la fréquence des dons aux associations. Cf. TAYLOR NELSON SOFRES / Observatoire de la générosité

et du mécénat de la Fondation de France : Baromètre de la générosité en France 2002

<sup>11</sup> Cf. Annexe

naturellement pas de préférence pour le don. Si la propension à donner du premier type est supérieure à celle du deuxième, elle est pratiquement nulle pour le troisième.

Pour le donateur qui éprouve un besoin de donner à autrui, ne pas donner dans un tel contexte à quelqu'un qui est dans le besoin lui causerait de la gêne de conscience. Il renonce donc à cette gêne en donnant de façon inconditionnelle.

« Si l'action est principalement dirigée vers une amélioration de la situation d'autres gens, on l'appelle d'ordinaire altruiste ; mais la gêne que l'acteur entend écarter est son insatisfaction actuelle à propos de la situation où il prévoit que des gens se trouveront à diverses époques de l'avenir. En prenant soin des autres, il cherche à remédier à sa propre insatisfaction. » (Von Mises, 1985, p 578).

Les «passionnés du don» donnent de façon spontanée quand ils en sentent le besoin et cela sans aucun conflit avec leurs autres besoins. Car de telles personnes accordent la première place au don dans leur échelle de valeur. Pour elles, rien n'est supérieure au don et parfois au don de soi.

Le donateur de type « moyennement généreux », par contre ferait intervenir l'analyse du coût d'opportunité car si le don figure toujours sur son échelle de valeur il n'a pas une place déterminée. La place qui lui sera accordée dépendra des autres éléments qui rentrent dans l'analyse. Il pourrait tenir compte de ce dont il dispose et qu'il est en mesure de donner, et voir ce qu'il perd en donnant ou en ne donnant pas. Mais s'il voit qu'en donnant il a un profit<sup>12</sup> supérieur au coût d'opportunité, il participera au don gratuit. En effet, l'altruisme est perçu comme un moyen parmi d'autres pour produire du bonheur individuel (Zamagni, 2000). Toutefois il faut noter que d'autres considérations, familiales, culturelles, religieuses etc. peuvent déterminer la décision ou non de donner.

Pour le troisième type de donateurs, c'est à dire les « opposés au don », le coût d'opportunité importe peu. Même s'ils avaient un profit revenu de loin supérieur au coût d'opportunité, il n'en tiendrait pas compte, parce qu'ayant donné la dernière place au don dans leur échelle de valeur.

Ainsi, au niveau du donateur, l'analyse du coût d'opportunité, selon les types de personnes, peut être résumée dans le tableau suivant :

<b>Les passionnés du don</b>	Coût d'opportunité psychologique. Ici, la satisfaction personnelle de contribuer au bien-être de l'autre est très importante.
<b>Les personnes moyennement généreuses</b>	Ici le coût d'opportunité compte encore. Mais pas toujours. Il y a des considérations familiales, religieuses ou culturelles qui pourraient annuler l'effet du coût d'opportunité.
<b>Les aversifs au don</b>	Pas de coût d'opportunité. Ils n'en tiennent pas du tout compte. Il y a certains ici qui vont préférer jeter une chose que de la donner à autrui ou même des fois dépenser plus pour jeter que de donner.

**Tableau 1** : Catégories de donateurs et coût d'opportunité

### 2.1.2. Du point de vue des donataires

<sup>12</sup> La différence entre la valeur du prix payé (les coûts encourus) et celle du résultat obtenu est appelée gain, profit ou rendement net. Le profit, dans ce sens primaire, est purement subjectif, c'est un accroissement dans le bien-être de l'individu agissant, c'est un phénomène psychique qui ne peut être mesuré ni pesé. Il y a un plus ou un moins dans l'élimination de la gêne ressentie ; mais de combien

une satisfaction surpasse une autre satisfaction ne peut être que ressenti ; on ne peut l'établir et le définir d'une façon objective. Un jugement de valeur ne mesure pas, il range en une série de degrés, il établit une gradation. Il exprime un ordre de préférence et de séquence, mais il n'est pas l'expression d'une mesure ou d'un poids. ». (Von Mises, 1985)

Ici on peut distinguer aussi trois types de personnes : celles qui n'aiment rien recevoir gratuitement des autres, que nous désignons par les « opposés au gratuit », celles qui acceptent tout ce qu'on leur donne ou qui ne résistent pas à tout ce qui est vraiment gratuit même si elles n'en ont pas besoin : « les dépendants du gratuit », et celles qui n'acceptent un bien gratuit que s'il leur est utile, « les donataires rationnels ».

Les « opposés au gratuit » redoutent les liens que pourraient créer le don<sup>13</sup> entre elles et le donateur. *“For example, gift recipients or receivers could mis-interpret the gratuitousness as an attempt to create an obligation to reciprocate”*. (Fremaux, Michelson 2011, p.71).

De tels donataires peuvent penser qu'il y a un intérêt derrière ce don même s'il s'agit pour le donateur d'un don inconditionnel. Ainsi préfèrent-ils acheter le bien dont ils ont besoin que de le recevoir comme don. Ceux-là calculent tout service qu'on leur rend et cherchent toujours à le payer. Ainsi se sentent-ils libres en société. On pourrait dire que ces personnes ont une « aversion au gratuit » et ne croient pas à un don inconditionnel qui laisserait son donataire libre. Elles sont sceptiques tant aux objets ou services gratuits privés que publics. Elles ont une plus grande satisfaction avec ce qu'elles produisent par leurs propres moyens que ce qu'elles reçoivent gratuitement.

<b>Les opposés au gratuit</b>	Le coût d'opportunité du choix du gratuit sera toujours pour eux, supérieur au revenu de satisfaction du bien gratuit.
<b>Les donataires rationnels</b>	Ils optent pour le gratuit à condition que son coût d'opportunité soit inférieur au revenu de satisfaction du bien gratuit. Mais il y a quelques exceptions.
<b>Les « dépendants du gratuit »</b>	Le coût d'opportunité du bien gratuit sera toujours pour eux, inférieur au revenu de satisfaction du bien gratuit. Mais ils ont plus de préférence pour les biens qui leur procurent une plus grande satisfaction et moins de gêne.

**Tableau 2** : Catégories de donataires et coût d'opportunité

À partir de cette analyse du coût d'opportunité et du revenu on pourrait dégager un modèle

Leur coût d'opportunité sera toujours plus élevé que le revenu qu'elles tireraient du don.

Les « dépendants du gratuit » acceptent tout, même ce dont ils n'ont pas besoin. Leur coût d'opportunité sera toujours inférieur au revenu psychologique (l'impression de satisfaction) qu'elles auront de la gratuité.

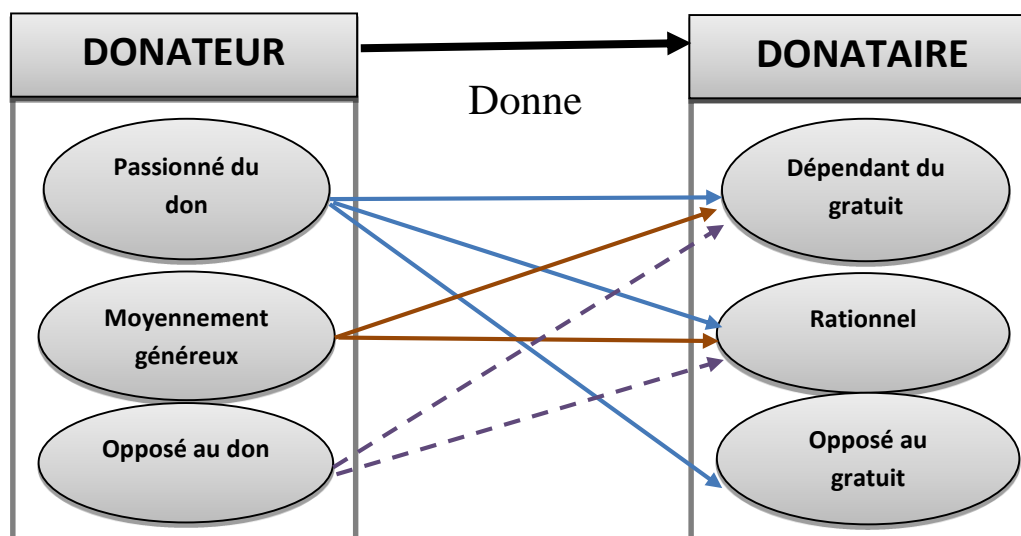
Enfin, les « donataires rationnels » n'acceptent un bien économique gratuit, objet ou service donné que s'il leur est utile. Leur décision paraît plus rationnelle que celle des autres catégories. Ils n'accepteraient donc pas un don, ou ils n'utiliseraient pas d'un bien gratuit, si la valeur subjective du bien gratuit n'est pas supérieure au coût d'opportunité de l'acceptation du don de ce bien. Ce principe est vérifié dans le cadre de l'usage libre<sup>14</sup> mais pas toujours dans le cadre du don inconditionnel. Dans les faits de vie observés dans les familles, on constate qu'il y a des biens qui sont acceptés par les membres de la famille juste pour faire plaisir à celui qui donne. Des fois, le don est accepté par respect ou de peur de blesser l'autre. Il arrive aussi que, le donataire aurait souhaité que l'on lui donne telle chose qui aurait plus de valeur pour lui qu'autre chose, mais il est bien amené à faire des concessions.

Le tableau ci-dessous présente la synthèse de la typologie des donataires et de leur analyse du coût d'opportunité.

d'interactions entre les trois types de donateurs et les trois types de donataires.

<sup>13</sup> Les liens sociaux que créent le don-échange et pourraient créer le don-gratuit. Nous soulevons ce point ici parce que seul le donateur a conscience qu'il fait un don inconditionnel. Le donataire de son côté peut penser qu'il y a un intérêt derrière ce don

<sup>14</sup> On suppose que ces hommes de raison n'iront pas choisir librement un bien gratuit dont la valeur pour eux serait inférieure au fait qu'ils ne l'auraient pas pris.



Si comme nous venons de voir, l'analyse du coût d'opportunité pourrait intervenir dans la décision du don, comment se situent alors les « objets ou services économiques gratuits » par rapport à loi d'utilité marginale décroissante?

## 2.2. Don et loi d'utilité marginale décroissante

L'analyse du coût d'opportunité nous a révélé deux types de personnes chez qui pourrait intervenir le calcul économique : le donateur moyennement généreux et le donataire rationnel. L'application de la loi d'utilité marginale se fera donc par rapport à ces deux types de personnes.

### 2.2.1. Énoncé de la loi

L'utilité est l'aptitude d'un objet ou service, à servir à la satisfaction de besoins humains, et en conséquence l'utilité (comme utilité reconnue) est une condition générale de la qualité des objets ou services <sup>15</sup>(Menger, 1899). L'utilité marginale est l'importance ou la valeur subjective que l'on accorde à une unité

supplémentaire d'un stock homogène de bien (ophélimité élémentaire chez Pareto<sup>16</sup>). L'analyse de Menger au sujet de l'utilité marginale se trouve dans le paragraphe sur la « différence de grandeur de signification de la satisfaction des besoins particuliers »<sup>17</sup> de sa théorie de la valeur. Il y montre que l'utilité des biens est variable d'un bien à l'autre suivant la satisfaction de nos besoins vitaux ou de notre confort et qu'elle est aussi variable d'une unité à l'autre d'un même bien. En considérant un besoin particulier, l'importance de la satisfaction qu'apporte le bien économique concerné diminue à partir d'un certain point de pleine satisfaction jusqu'à la satiété, où toute unité supplémentaire vaudra zéro. (Menger, 1899)

La loi d'utilité marginale décroissante selon Menger stipule que chaque unité d'un stock d'objet ou de service plus grand a une moindre importance ou une moindre valeur subjective que chaque unité d'un stock plus petit. À partir d'un seuil, l'utilité marginale de l'objet diminue lorsque la consommation augmente.

« [...] nous voyons maintenant, que la satisfaction de n'importe quel besoin déterminé atteint un certain degré de

<sup>15</sup> Traduit par nous

<sup>16</sup> Cf. Cours d'économie politique (1896) de Vilfredo Pareto, Tome 1, n 22

<sup>17</sup>Ibid. p88 „Verschiedenheit der Grösse der Bedeutung der einzelnen Bedürfnisbefriedigungen (Subjective Moment)“



satiété qui, pour nous, est relativement le plus haut au-delà duquel toute satisfaction supplémentaire a de moins en moins d'importance jusqu'à un niveau où l'homme est indifférent face à une satisfaction de ce besoin, de sorte que tout acte qui a la manifestation extérieure de satisfaction concernant ce besoin, ne possède plus, pas seulement aucune signification, mais aussi devient pour lui plus nuisible et désagréable ». <sup>18</sup>

Menger conclut que ce raisonnement par rapport aux degrés déterminés par chaque individu, pèse dans les décisions des agents économiques dans le choix de la satisfaction des besoins (qui restent non satisfaits) suivant les moyens disponibles.

Est-ce que la loi de l'utilité marginale décroissante telle que l'a présentée Menger s'applique au don?

### 2.2.2. Application au don inconditionnel

Commençons par le donateur qui cède de façon inconditionnelle un objet ou service économique. Du point de vue de l'action, il aura plus de satisfaction dans le premier geste de don qu'il fait à l'égard d'une personne<sup>19</sup>. Plus le geste doit se multiplier dans le temps, moins il dispose d'unités dans son stock car le stock se trouve réduit de chaque unité donnée et la valeur subjective des unités restantes se trouvera augmentée. Plus la valeur subjective d'une unité de bien est élevée moins il sera disposé à le donner car le coût d'opportunité du don sera de plus en plus important. Le don occupera une place de moins en moins importante dans son échelle de valeur. Une personne qui dispose de 10 pains donnerait peut être plus facilement un premier pain, qu'un deuxième et qu'un neuvième. On pourrait prendre d'autres exemples. On est porté à mettre plus spontanément une première pièce dans la corbeille commune. Chaque pièce supplémentaire ne se ferait plus avec la même spontanéité, parce qu'on commence par compter ce qu'on y a mis globalement jusque-

là, et il se trouve qu'à chaque pièce supplémentaire la part globale de participation devient importante. Toutefois soulignons que, dans l'économie domestique, empiriquement il y a des situations dans lesquelles même si intérieurement on sent une certaine fatigue ou si objectivement on dispose de moins en moins de ressources, on continue de donner gratuitement.

En ce qui concerne le donataire, du point de vue de l'action, un premier don reçu aura une grande importance pour lui. Chaque don supplémentaire augmentera son stock et ainsi le coût d'opportunité de l'acceptation du don pèsera de moins en moins dans sa décision.

La loi d'utilité marginale décroissante, s'applique dans une certaine mesure au don inconditionnel qu'il s'agisse de donateur ou de donataire. En appliquant cette loi au don, on peut retenir ceci :

- chaque unité donnée d'un bien réduit le stock (de ce bien) du donateur et par conséquent la valeur subjective de chacune des unités restantes se trouve augmentée. Par ailleurs, s'il est généreux et s'il a le choix entre le don de deux catégories de biens, il donnerait plus facilement les biens qui procureront une meilleure satisfaction à son donataire. La difficulté ici est qu'il transpose son échelle des besoins sur le donataire alors que l'échelle des besoins de ce dernier peut être différente.
- Chaque unité reçue augmente le stock du bénéficiaire, et chaque unité de ce stock (plus grand) a donc pour lui une moindre valeur que chaque unité du (plus petit) stock précédent. Le donataire d'un bien économique accorde une plus grande valeur à la première unité reçue qu'à la deuxième unité, etc. Il y aura donc pour le donataire un moment de satiété par rapport au même bien, de sorte qu'il sera obligé de renoncer, même s'il pouvait bien souhaiter l'avoir, parce que

<sup>18</sup> Traduit de l'allemand par nous.

<sup>19</sup> Il y a ici en arrière-plan l'analyse de la valeur subjective par rapport au coût d'opportunité qui

détermine la décision du donateur de donner ou pas. (Cf. paragraphe précédent)

ce serait gratuit. Le bémol ici est que le donataire quand il n'a plus besoin du bien, pourrait le donner à son tour ou le vendre. Et la valeur de cette dernière unité de bien peut être plus importante que l'unité précédente qu'il a consommé, si le gain qu'il tire de sa vente, ou la satisfaction humaine qu'il tire de sa capacité de don lui paraît plus important.

## CONCLUSION

À partir d'une réflexion sur le don vu sous un angle économique, il ressort que le don inconditionnel doit avoir une valeur pour l'analyse économique. Même s'il n'y a pas une théorie économique du don bien élaborée, de l'acte du donateur et de l'acte du donataire, les travaux des Économistes tels que Bastiat, Jouvencel, Perroux et d'autres économistes contemporains qu'on aurait pu évoquer dans ce papier indiquent qu'il y a un intérêt à étudier cette question au niveau de l'action humaine.

Il a été amorcé dans ce papier la question des objets ou services gratuits. Nous avons essayé d'aborder ce qui pourrait être considéré comme biens gratuits, en lien avec la théorie des biens de Menger. L'exercice auquel nous nous sommes soumis, montre que les objets ou services obtenus ou reçus gratuitement d'une personne respectent bien les quatre conditions de Menger, suivant lesquelles une chose peut être considérée comme un bien. Dans ce sens le don reçu peut être considéré comme un bien économique.

Que le don puisse être considéré comme une réalité économique et même un bien économique, nous autorise à le croiser avec certains concepts de l'analyse économique. Ainsi nous avons vu que le caractère subjectif de la valeur s'applique aux « biens économiques gratuits » et la prise en compte du coût d'opportunité est valable pour les biens gratuits. Sans avoir directement de prix car il n'y a pas d'échange, ils ont des coûts et suivent dans une certaine mesure la loi de l'utilité marginale décroissante. La valeur des « biens économiques gratuits » réside en réalité dans l'intention d'usage du donataire, de la hiérarchie de ses besoins, de ses goûts, ses préférences, et de ses motivations.

À l'analyse, on voit bien que l'économie de marché n'est pas si étrangère au don. Tout en concédant que le don ne saurait être réduit à l'échange de choses, objets ou services, nous pensons que par l'échange les gens peuvent faire circuler une certaine forme de don. Autrement dit, l'échange marchand ne serait pas forcément à l'antipode du don. Au lieu de chercher à l'écartier pour inventer un cadre social plus « altruiste », il faudrait le purifier pour qu'il reste fidèle à sa vocation première. On pourrait reprendre avec Bastiat que :

« L'homme est faillible et Dieu lui a donné le libre arbitre avec la faculté de choisir et celle de se tromper. L'action humaine émanant de l'individualité, est guidée par l'intérêt propre et ses conséquences se distribuent sur la communauté. L'intérêt personnel est la cause de tous les maux comme de tous les biens imputables à l'homme. Ce qui détermine le choix de l'homme vers la vertu, ce sera l'intérêt élevé, éclairé, mais ce sera toujours au fond l'intérêt personnel. [...] Les intérêts, abandonnés à eux-mêmes, tendent à des combinaisons harmoniques, à la prépondérance progressive du bien général. L'intérêt personnel serait en définitive l'instrument d'une Providence infiniment prévoyante et sage pour élargir sans cesse au sein du genre humain le domaine de la communauté ». (Bastiat, 1851)

## BIBLIOGRAPHIE

Alter N. (2009), Donner et prendre – La coopération en Entreprise, La Découverte, Paris.

Arnsperger C. (1997), *La Gratuité: transdisciplines : revue d'épistémologie critique et d'anthropologie fondamentale*, Paris, L'Harmattan.

Bastiat F., (1870) *Œuvres complètes de Frédéric Bastiat, vol. 6 Harmonies économiques*, The Online Library of Liberty

- Beitone A., Cazorla A. and Dollo C. (2007). *Dictionnaire des sciences économiques*. Paris: Armand Colin
- Benoît XVI, Vigini G. et Prévost J.-P. (2013), *Mon testament spirituel*, Montrouge (Hauts-de-Seine), Bayard Jeunesse, 117 p.
- Benoît XVI Lettre encyclique *Caritas in Veritate*, Libreria Editrice Vaticana 2009
- Bergadaà M. (2011), *Don et pratiques caritatives*, Bruxelles, De Boeck.
- Bruni L. (2010), The happiness of sociality. Economics and eudaimonia: A necessary encounter, *Rationality and Society*, vol. 22 (4), pp 383-406
- Caillé A., Chaniel, Philippe (2010), *La gratuité*, Paris, La Découverte.
- François Perroux (1962), « Contrainte, échange, don : structures de l'économie contemporaine, *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, vol. 17, n°5, pp. 988-994.
- Frémeaux S., Michelson G., (2011), No Strings Attached : Welcoming the Existential Gift in Business, *Journal of Business Ethics*, 99 pp 63-75
- Godbout J. (2013), *Le don, la dette et l'identité: homo donator versus homo oeconomicus*, [Paris], Le Bord de l'eau.
- Godbout J. et Caillé A. (2007), *L'esprit du don*, Paris, La Découverte.
- Grevin A. (2013), Pour un réalisme de la recherché et du management : reconnaître le don au cœur du travail, *Economies et Sociétés*, Série K, n°22, pp.33-62.
- Hénaff M. (2002), *Le prix de la vérité: le don, l'argent, la philosophie*, Paris, Éd. du Seuil.
- Hénaff M. (2012), *Le don des philosophes: repenser la réciprocité*, Paris, Éd. du Seuil.
- Jouvenel B. de (2009), « L'économie politique de la gratuité (1957)\* », *Futuribles*, n°357, pp. 75-86.
- Hülsmann, J. G. (2000), « A Realist Approach to Equilibrium Analysis » *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 3, no. 4, pp. 3-51 ; traduction française par X. Méra : « Une approche réaliste de l'analyse économique en termes d'équilibre » <http://www.guidohulsmann.com/pdf/REALIST E.pdf>
- Mahieu F. R., *Le don pur et parfait*, <http://ethique.perso.sfr.fr/Ledon.htm>
- Masclef O. (2013), "Le Rôle du Don Gratuit dans l'Entreprise", *Économies et Sociétés*, série K, vol. 22, pp. 7-31.
- Mauss M. (1950), *Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*, Paris, in M. Mauss, *Sociologie et Anthropologie*, PUF, Coll. Quadrige, pp. 145-279.
- Menger C. (1899), *Gesammelte Werke*.
- Mises L. Von (1985), *L'Action humaine traité d'économie*, Paris, Presses universitaires de France.
- Phelps E. (1977), *Altruism, Morality and Economic Theory*, Russell Sage Foundation.
- Rey-Debove J. et Rey A. (2011), *Le coffret le Petit Robert 2012 : édition collector 60 ans*, Paris, Le Robert.
- Vincent J-P (été 2008) *Altruisme, Morale Et Capitalisme*, Commentaire, n°122,
- Zamagni S. (2010), « Gratuité et Action Économique », *Revue du MAUSS*, n°35, pp. 381-388.
- Zenou Y., Batifoulier P. (1992), Cordonnier Laurent. L'emprunt de la théorie économique à la tradition sociologique. Le cas du don contre-don. In: *Revue économique*. Volume 43 (5), pp. 917-946.

## ANNEXE EMPIRIQUE

Types de donateurs	Caractéristiques
<b>Les Éprouvés</b>	Donateurs jeunes, âgés entre 30 et 40 ans, de catégorie socioprofessionnelle modeste, qui ont déjà eu à vivre de la générosité d'autrui et qui côtoient encore la pauvreté dans leur vie quotidienne. Leurs dons sont modestes, le plus souvent de la main à la main, ou en nature. Le geste de don est très peu rationalisé, il répond à une sollicitation de nature émotionnelle. Ces donateurs sont méfiants à l'égard des associations qu'ils apparent à des institutions souvent opaques.
<b>Les Militants</b>	Jeunes adultes qualifiés qui ont des convictions politiques progressistes, écologistes, et/ou des préoccupations spirituelles. Leurs dons sont réfléchis, programmés, souvent réguliers. Ils vont de préférence à des associations qui se positionnent comme des " contre-pouvoirs " par rapport aux institutions et à l'Etat (exemple: Greenpeace, Médecins du Monde, voire les Restaus du cœur).
<b>Les Épargnés</b>	Des « baby-boomers » de 40 à 60 ans, aisés socialement et économiquement, qui se sentent privilégiés et épargnés par le sort et en conçoivent une dette (et une culpabilité) à l'égard des moins favorisés. Leur don est motivé par le souci de préserver un équilibre perçu comme instable entre les pauvres et les riches, le Nord et le Sud...Leurs dons sont le plus souvent réguliers et vont en général à plusieurs associations, perçues à la fois comme relais et palliatif aux insuffisances de l'Etat.
<b>Les Généreux</b>	Le plus souvent des seniors de catégorie socioprofessionnelle supérieure, parfois retraités, qui conçoivent le don comme une forme de générosité, de responsabilité et de libéralité qui découle de leur statut social. Leurs dons peuvent être très importants (allant jusqu'à plusieurs ou dizaines de milliers d'euros). Ici aussi les causes et associations aidées sont souvent multiples, ou regroupées sous l'égide de la Fondation de France dont la vocation " multicauses " est perçue favorablement par ce profil de donateurs. L'acte de don est rationnel, planifié, il s'inscrit dans une praxis choisie ou héritée, la tradition familiale étant un facteur déterminant dans le comportement de ce type de donateurs.

Tableau: Typologie des donateurs avec leurs caractéristiques respectives.

Source: <http://stephanie.dupont3.free.fr/marche.htm>