

BENJAMIN PAVAGEAU

RELIT SLOW

Benjamin Pavageau est enseignant chercheur à l'Ircom. Une école qui est née à Angers à la même époque que Caminno. Une école qui a formé de nombreux collaborateurs et avec laquelle nous avons des échanges structurants. Benjamin mène actuellement une recherche sur « le rôle du don et du gratuit dans le développement du leadership. » Il nous fait l'amitié de relire Slow.

Penser la gratuité nous coûte cher, tant le concept est polysémique et polymorphe, surtout dans notre société néolibérale. Le dialogue entre Scipion et Angela est bien révélateur de notre façon spontanée de poser le débat, entre intérêt et désintéressement. Mais si la gratuité est vraiment l'absence totale d'intérêt, n'est-elle pas disqualifiée d'avance ? En effet, si on utilise pour la saisir la grille de lecture de la pensée libérale, considérant que l'individu maximise toujours son intérêt, comment la défendre ? Comme le souligne Bourdieu, nous avons tous intérêt à défendre le désintéressement ! Mais en quoi consiste au juste ce désintéressement ? L'article de François qui « fait des coupes » montre bien que le désintéressement est à rattacher au besoin existentiel de donner. Mais peut-on vraiment donner avec absence d'intérêt ? De quel intérêt parlons-nous ? Cette conception du don correspond en fait à une interprétation moderne selon laquelle le don ne peut exister que s'il est « pur » ; ce qui le rend impossible. C'est ce qu'a tenté de montrer Derrida, pour qui le don « s'annonce, se donne à penser comme l'impossible ». Selon cette conception, le don est impossible car toutes les actions humaines se feraient par intérêt. Dès qu'il y a en apparence du don, il y aurait en réalité de l'intérêt. L'intérêt étant un des moteurs de l'échange marchand, le don disparaîtrait au profit de cet échange marchand.

Pour nous en sortir, nous pourrions opposer la gratuité avec la réciprocité, comme l'ont fait beaucoup d'auteurs. Dans ce cas, l'entreprise, qui est considérée par les sciences

de gestion comme le lieu de la réciprocité symétrique par excellence, exclurait le don puisque, selon Derrida, « pour qu'il y ait don, il faut qu'il n'y ait pas réciprocité ». Cependant, cette opposition est un piège, si l'on entend la réciprocité au sens contractuel. Dans cet esprit, le management aura toujours « intérêt » à penser séparément l'échange marchand et le don, afin de les mettre à leur juste place, comme le laisse entendre Jacques Stefani. Néanmoins, si cette séparation est commode intellectuellement, est-elle légitime ? Dans la mise en relation entre gratuité et profit, Pierre d'Elbée montre que le don pourrait même fonder le « lucratif ». C'est bien ce qu'a montré Marcel Mauss chez les chefs des tribus dites archaïques, qui entrent en relation par le jeu du don (nommé la *kula*) avant de procéder au commerce : le don permet le commerce ; l'inverse serait un affront. Le don permettrait donc l'échange marchand, en particulier l'échange contractuel du travail. Mais si l'on considère qu'il y a un don uniquement parce qu'on travaille en général au-delà du contrat de travail, on risque de penser le don uniquement comme un manque de perfectionnement du contrat... Comment sortir de ce piège ?

Mauss, en plus de la tension intérêt/gratuité, interroge la tension liberté/contrainte dans le don, surtout dans ce qui pousse le donataire à rendre. Ainsi, pour lui, le triptyque donner-recevoir-rendre s'explique aussi par un sentiment d'obligation que crée la dette, qu'elle soit vécue positivement ou négativement. D'après lui, c'est ce triptyque qui fonde

Si c'est soi-même que l'on donne à travers tout acte de don, qui serait capable de rendre ?

le lien social. Le débat se déporte alors vers une question d'ordre anthropologique. En effet, nos actes de don semblent être dictés, selon Mauss, par la dette que l'on perpétue en redonnant, parce que l'on a reçu. De ce fait, le don serait plus ou moins vécu sous la contrainte, laissant peu ou prou la place au désir libre. N'y a-t-il pas d'autres raisons de donner ? Mauss laisse lui-même un indice quand il découvre que le don véhicule l'identité du donateur : c'est toujours soi-même que l'on donne ; « on se donne en donnant ». Or, si c'est soi-même que l'on donne à travers tout acte de don, qui serait capable de rendre ce « soi » ? La logique de réciprocité ne peut épuiser celle de gratuité. C'est dans ce don de « soi » que se situe en réalité une dimension de gratuité, lorsque l'intention de don vise la reconnaissance mutuelle. La gratuité gagne alors en intérêt, si on se réfère à son sens originel. La gratuité est dérivée du latin *gratia*, signifiant reconnaissance, faveur. Le don de soi, peut alors être vécu de manière gracieuse, au sens d'une grâce qui libère. Il est intéressant de voir que l'équivalent anglo-saxon de gratuit est *free*, qui signifie aussi libre. La question n'est pas d'abord liée à l'intérêt, mais à la finalité de cette grâce : en quoi révèle-t-elle la liberté humaine ? Finalement, c'est bien parce que l'on donne pour exister et pour reconnaître autrui que le don ouvre à la gratuité, et non pas en raison d'une hypothétique absence d'intérêt. La gratuité, vécue par grâce, devient alors l'écrin de la réciprocité, comme le laissent penser l'évangéliste : « Vous avez reçu gratuitement, donnez gratuitement » (Matthieu 10:8) ●



Derrida, J. *Donner le temps*, Éditions Galilée, Paris, 1993.
 Godbout, J. T. *L'esprit du don*, Éditions L. D. Syros, 1992.
 Mauss, m. *Essai sur le don*. Éditions Presses Universitaires de France, Paris, 1925.