

REVUE DE L'INSTITUT DE SOCIOLOGIE

2005/1-2

Don, raison et émotion

Simon LAFLAMME et Rachid BAGAOUI

Rationalisme et action

En quête de modèles rigoureux d'explication des comportements humains, désireuses de s'éloigner des interprétations métaphysiques, les sciences sociales se sont tournées vers l'économie politique où se développait la notion d'un acteur fondamentalement animé par son propre intérêt. Cette notion les a séduites et elle s'est généralisée à l'ensemble pour devenir l'un des principaux instruments d'analyse. Il faut dire que le rationalisme s'imposait et que le recours à la théorie de l'intérêt permettait d'envisager un acteur rationnel : si l'humain agit en fonction de son intérêt, c'est qu'il est rationnel. Et s'il est en mesure de déterminer son intérêt et de poser les gestes conséquents, c'est qu'il est libre¹. Certes, cette logique n'est pas infallible : elle ne repose que sur les définitions qu'elle retient – on pourrait très bien concevoir autrement l'action humaine et voir différemment la liberté – et elle n'est incontestable que dans la mesure où l'on ne rappelle pas les dimensions de l'esprit humain qu'elle occulte. Cependant, son charme est grand, car elle permet de réduire la complexité de l'action humaine et, ce faisant, d'en faciliter l'étude.

Les sciences sociales ne sont pas les seules à emprunter une voie qui donne à l'observateur un acteur rationnel et libre. La philosophie est déjà bien engagée dans cette direction avec Kant. Mais c'est surtout la phénoménologie² qui rendra cette vision impressionnante en dépeignant l'humain tout à la fois comme conscient, rationnel, intentionnel, libre et motivé par l'intérêt. Et c'est sur cet ensemble de concepts, perçus comme inséparables, que se construiront, entre autres, maintes sociologies³ et maintes psychologies⁴ qui occuperont un immense espace du champ des sciences sociales.

Quand on l'examine, on découvre que cette perspective théorique pose de nombreuses difficultés. Aussi, depuis quelques années, a-t-elle fait l'objet de critiques dont les plus importantes sont venues du Mouvement

anti-utilitariste en sciences sociales (M.A.U.S.S.)⁵. Ce mouvement, en effet, dénonce le « paradigme de l'intérêt », qui est, selon ses représentants, l'approche dominante. Les arguments qu'il invoque pour contester le paradigme de l'intérêt ne sont pas tous d'égale valeur, mais ils sont souvent assez puissants, notamment sous la plume d'Alain Caillé, pour inviter à poursuivre la remise en question. Comment peut-on, en effet, imaginer que les acteurs ne seraient mus que par des pulsions égoïstes et qu'ils parviendraient malgré tout à vivre en société⁶ (pour le soutenir, il faut recourir à des thèses préphénoménologiques comme celles de Hobbes ou comme on en trouve dans certaines théories du contrat social) ? Comment peut-on croire que les actions humaines ne soient les résultats que de clairs raisonnements ? Il y a là manifestement un abus de rationalisme, l'aveuglement d'un savoir qui, constatant les vertus de la rationalisation pour la science, oblige l'esprit humain à prendre la forme de cette même science et ne peut le voir que dans la mesure où il correspond à cette science. Ce sont d'innombrables sociologies où la phénoménologie s'est installée. C'est Weber qui invente une méthode où l'acteur ne se comprend que dans un rapport entre les moyens et les fins. C'est Boudon dont l'individualisme méthodologique s'aligne sur la méthode wébérienne. C'est Garfinkel qui veut persuader que l'acteur est rationnel et conscient même quand il n'a pas conscience d'être conscient ; c'est même la philosophie sartrienne pour laquelle la raison dialectique est une raison phénoménologisable, faite d'intentionnalité et d'intérêt, où l'inconscient est inconcevable ; c'est même le structuralisme de Lévi-Strauss qui refuse toute distinction entre la raison de la *praxis* et celle de la science.

Le féminisme s'est souvent opposé au rationalisme. Il a vu en lui un instrument de distorsion de la réalité, et il a réclamé une science moins rationnelle, plus proche de l'humain, une science qui, par exemple, serait capable d'intuition et d'émotion. Mais cette position procède d'une confusion. Bien sûr, l'action humaine ne résulte pas de purs raisonnements et le féminisme est justifié de dénoncer la thèse qui soutient qu'il en est ainsi. Cependant, ce n'est pas l'opération scientifique en elle-même qui confine l'humain étudié dans la rationalité, mais bien plutôt l'usage de certains modèles. On peut très bien concevoir des modèles explicatifs qui ne le font pas : qu'on pense aux analyses psychanalytiques, par exemple, où la psyché est modélisée par la notion d'inconscient, qu'on songe à toutes les analyses qui mettent en lumière l'influence des structures sur l'humain sans s'interroger sur la rationalité des acteurs sociaux. La science est une manifestation du rationalisme. Mais rien n'oblige le rationalisme à comprendre les objets dont il parle en les assimilant à l'image qu'il a de sa propre rationalité. En biologie, par exemple, le scientifique n'a pas à prêter

la faculté de la raison aux organismes pour en rendre compte rationnellement. N'est donc pas compris rationnellement seulement ce qu'on a à priori doté de raison. Si les sciences sociales ont confiné l'action humaine dans la rationalité, ce n'est donc pas parce que le rationalisme scientifique les y obligeait par essence. On peut penser que cette rationalisation de l'esprit humain a idéologiquement servi les sociétés où opéraient les sciences sociales et qu'elle a du même coup simplifié la tâche de bon nombre d'observateurs de ces sociétés. Cependant, il n'y a de compréhension scientifique que rationnelle et il n'y a de rationalité scientifique que médiatisée par des instruments d'analyse. Si tel n'est pas le cas, la raison scientifique correspond à la psyché de l'action et ne peut donc être analyse de cette psyché. Mais ce n'est pas parce que toute rationalité scientifique est médiatisée que cette médiation est détermination de l'objet comme rationnel. On peut très bien comprendre l'humain rationnellement sans postuler qu'il est rationnel, mais on ne peut comprendre l'humain rationnellement sans recourir à des instruments de médiations – à des modèles d'analyse, à des systèmes logiques – qui instituent toujours une distinction par rapport à la psyché de l'acteur social. La science peut comprendre la psyché humaine, elle ne peut la vivre. Certes, il y a là une distorsion ; mais la distorsion n'est que la manifestation de ce que la science de l'humain ne peut être la vie de l'humain. Ce que la vie humaine doit craindre, c'est que les sciences procèdent à des distorsions telles qu'elles ne soient plus en mesure d'expliquer réellement ce dont elles parlent, de rendre compte de la vie humaine pour l'humain. Et c'est bien ce qu'ont éprouvé maintes féministes qui n'ont pas reconnu l'humain derrière la science qui prétendait l'expliquer. Mais il n'y a pas à rêver de science de l'humain qui soit le vécu de l'humain lui-même, car, alors, ou bien on s'oblige à affirmer le caractère étroitement rationnel de la vie humaine, ou bien on se coupe de la science où sont mis en oeuvre les impératifs de rationalités – et de médiation. C'est parce qu'elle ne fait pas ces nuances que l'ethnographie institutionnelle de Dorothy Smith, par exemple, critique le rationalisme déformant de la « sociologie traditionnelle » et soutient en même temps le principe de la rationalité de l'acteur, principe duquel découle la notion d'intérêt. Et l'on compte plusieurs théories féministes, d'inspiration marxiste ou libérale, qui adhèrent au paradigme de l'intérêt.

La science est nécessairement réductrice, ne serait-ce que parce qu'elle ne peut tout dire du réel, tout dire le réel, ni être le vécu humain. Sa tâche est d'expliquer et l'explication n'est possible que par recours à des instruments d'observation et d'analyse qui confèrent aux objets des formes

particulières. Mais la médiation ne peut en aucune façon donner lieu au rejet d'informations qui remettent en question l'explication elle-même. La science est réduction pour des fins explicatives mais elle n'est pas négation d'informations. Réduire l'humain à la rationalité intéressée, c'est en nier toute une dimension et c'est en fausser l'explication. Et dans la mesure où cette dimension occultée s'impose comme démenti aux théories, la science n'a d'autre tâche que de la réintégrer.

C'est pour ne pas sacrifier le non-rationnel qu'on a proposé d'aborder la *praxis*, c'est-à-dire l'action humaine en tant qu'être et connaître, comme *émotionnelle*, ou encore comme fait d'une raison et d'une émotion intriquées. Et c'est pour sortir des cadres phénoménologiques qu'on a suggéré une sociologie axée sur les relations plutôt que sur la subjectivité. Une telle position doit beaucoup à la philosophie habermassienne qui a bien compris qu'un modèle explicatif de l'action humaine ne peut reposer sur la subjectivité et qu'il est nécessaire d'inscrire d'emblée l'humain dans le champ communicationnel ; mais, contrairement à cette philosophie, elle n'admet pas que ce dépassement de la problématique de la subjectivité par le communicationnel puisse épargner la raison. Reconnaître le caractère essentiellement communicationnel de l'humain, c'est en admettre les traits fondamentalement sociaux et historiques et, donc, c'est rejeter la raison comme réalité précommunicationnelle ou comme forme absolue, c'est affirmer que l'acteur social, en tant qu'acteur – et non en tant qu'interprète de l'acteur –, est toujours fait tout à la fois d'émotion et de raison ⁷.

Ni homo oeconomicus, ni homo donator

La critique antiutilitariste du paradigme de l'intérêt n'est pas simplement un repérage des impasses dans lesquelles sont conduites ses diverses thèses ; elle est aussi, dans bien des cas, création d'une théorie de remplacement, celle du don ; et on en développe les principes en grande partie en s'inspirant des travaux de Mauss. Mais pour certains antiutilitaristes, la nouvelle théorie n'est que l'envers de celle à laquelle elle doit se substituer : l'humain ne serait pas fondamentalement égoïste, comme on le prétend dans les modèles où l'on fait usage de la catégorie intérêt, il serait plutôt généreux, naturellement enclin à donner. Godbout écrit : « Nous sommes arrivés à remettre en question ce postulat [de l'intérêt], et à faire le postulat du don, à poser qu'il y a une tendance naturelle à donner, une sorte de pulsion de don, comme il en existe une à recevoir. Naturel veut dire ici quelque chose comme une 'externalité' – comme disent les économistes à propos des valeurs, des normes, de tout ce qui est subsumé par eux sous la notion de préférence et est 'déjà là',

'donné' ; ou comme dans la célèbre tendance 'naturelle' à échanger que postule A. Smith »⁸.

L'auteur se sent obligé d'en arriver à une telle conclusion parce qu'il croit que les sciences sociales sont placées devant une alternative inacceptable : d'un côté, on pourrait expliquer les comportements humains par recours aux facultés de l'individu, de l'autre, on le pourrait par référence à l'influence des normes collectives. Godbout pose ainsi le problème : « Avec l'individualisme et le holisme, on dispose apparemment de deux principes d'explication de l'action humaine : l'intérêt et l'intériorisation des normes. Mais n'y a-t-il vraiment que deux principes ? Pourquoi faut-il absolument postuler que les comportements dont le moteur n'est pas l'intérêt ont été appris, intériorisés ? En posant cette question, on revient au problème du privilège paradigmatique du modèle de l'intérêt. Car si on doit supposer que tout comportement non régi par le modèle de l'*homo oeconomicus* a besoin d'être intériorisé par les agents sociaux, c'est bien parce que finalement on fait le postulat que seul l'intérêt est naturel, seul l'intérêt n'a pas besoin d'être appris, seul l'intérêt n'a pas besoin d'explication. En fait le privilège paradigmatique de l'*homo oeconomicus* et le fait que l'autre paradigme soit en quelque sorte condamné à concevoir l'acteur social comme « l'exécutant passif des normes sociales » sont une seule et même chose. Car c'est parce qu'on ne reconnaît qu'un seul ressort (*spring*) réel de l'action humaine – l'intérêt – que tout modèle qui sort de l'intérêt est confronté au problème sans solution de l'intériorisation des normes, puisqu'elles ne peuvent pas être naturelles. Seul l'intérêt jouit de ce privilège d'être naturel en sciences sociales. « Or, le modèle du don ne se satisfait ni du postulat de l'intérêt, ni de l'intériorisation des normes. Voilà pourquoi le don non seulement pose des questions mais, sous sa forme la plus radicale, remet en question le privilège paradigmatique de l'intérêt et conduit à la nécessité de postuler un autre ressort psychologique à l'action humaine ; et de le poser comme un postulat au même titre que l'intérêt. Toute théorie sur la société a besoin d'un postulat psychologique. Mais le privilège paradigmatique actuel de la *rational choice theory* oblige toutes les théories sociologiques à s'enfermer dans le corset d'une seule théorie psychologique. Personnellement, je suis de plus en plus convaincu que l'appât du gain comme seul moteur de l'action humaine n'a rien d'évident, et que l'idée de l'appât du don comme postulat n'est pas si farfelue. »⁹

La dénonciation des abus liés à l'usage du principe d'intérêt est assurément pertinente ; l'anthropologie maussienne constitue certainement l'un des éléments à partir desquels on peut surmonter les obstacles d'une

phénoménologie attachée à la notion d'intérêt ; mais on ne peut sortir de l'impasse de paradigme de l'intérêt en instituant un paradigme du don, qu'on le construise selon la logique subjectiviste de la phénoménologie ou qu'on imagine une catégorie naturelle.

L'argument de l'antiutilitariste est ici douteux. Godbout affirme que les sciences sociales sont tiraillées entre l'individualisme et le holisme. Cette opinion n'est pas dénuée de justesse : on constate, en effet, que plusieurs théories sociologiques soit insistent sur l'autonomie de l'acteur, conçu comme individu (Garfinkel, Boudon), soit accordent la préséance à la détermination des structures sociales (Alexander, Bourdieu), soit se situent quelque part entre ces deux pôles (Smith, Crozier). Toutefois elle ne tient pas compte de bon nombre de théories où l'acteur n'est pas individuel mais collectif (Touraine), elle omet les théories où structures externes et liberté sont tout un (Giddens) et elle oublie les théories où cette problématique même est dépassée (Luhmann). Il y a déjà là un défaut d'analyse puisqu'on ne peut pas dire que toute sociologie est ou bien individualiste ou bien holiste. Mais il reste vrai que l'action humaine est, dans bien des cas, interprétée selon l'un ou l'autre de ces deux modèles. Après avoir posé cette dualité, l'auteur associe les deux approches respectivement à la thèse de l'intérêt et à celle de l'intériorisation de normes. On peut, en effet, constater que la plupart des théories qui font valoir l'importance de l'individu recourent à la notion d'intérêt ; on peut également noter que tout holisme induit une influence des structures sociales sur l'individu. Cependant, l'auteur ajoute que le comportement intéressé apparaît comme naturel alors que toutes les autres conduites sont perçues comme apprises. Or c'est à partir d'ici que son raisonnement révèle son inexactitude. La sociologie est loin du dilemme qu'il dit voir en elle. Rares sont les théories qui posent un comportement social comme naturel, rares sont les théories sociologiques qui font l'économie du principe de socialisation pour rendre compte de quelque attitude sociale que ce soit. Même une phénoménologie aussi volontairement antifonctionnaliste que celle de Boudon fait toujours état, dans ses illustrations, de la socialisation des acteurs qui agissent selon leur intérêt. Pour la plupart des théories sociologiques, il n'y a pas d'état de nature, les comportements sociaux, quels qu'ils soient, sont appris. Si, dans certains cas, le comportement intéressé n'est pas présenté comme manifestation de la socialisation, c'est toujours en contradiction avec ce qui est affirmé ailleurs dans la théorie ; il s'agit alors beaucoup plus d'un glissement que d'une conséquence de ce qui est développé dans la théorie sociologique. On trouve parfois en sociobiologie des espoirs naturalistes, mais, en sociologie, ils sont plutôt exceptionnels. Que l'acte soit intéressé ou

généreux, il ne peut résulter que de la socialisation ; c'est plutôt cela qu'on affirme, maintenant, en sociologie. Il n'y a pas d'humain non socialisé. La socialisation n'est pas la totalité de l'humain ; l'humain n'est jamais la pure réplique d'un déterminant social : ces déterminants sont nombreux et peuvent être contradictoires. Le phénomène de socialisation n'est pas qu'intériorisation ; il est aussi action, synthèse d'information, réaction ; les acteurs socialisés agissent sur les structures qui les déterminent. Mais il n'y a pas d'humanité non socialisée. Il n'y a pas, non plus, parmi les actes sociaux, d'acte naturel, dissocié de toute socialité. Faut-il revenir sur des notions aussi fondamentales que celle qui pose comme essentiel chez l'humain le lien entre culture et alimentation, lien compris déjà par Marx, et combien de fois souligné par Baudrillard ? Le comportement intéressé ou le comportement désintéressé ne sont pas antérieurs à la socialisation. Et si nécessairement socialisé qu'il soit, l'humain n'est jamais l'« exécutant passif des normes sociales », car il n'y a de socialisation que dans un cadre social et historique, donc forcément dynamique. Si les humains ne faisaient que subir les influences des normes sociales, il n'y aurait pas d'histoire et, s'il n'y avait pas d'histoire, ils ne pourraient pas former des sociétés humaines. Le modèle du don a raison de « ne se satisfaire ni du postulat de l'intérêt, ni de l'intériorisation des normes », mais pas pour les raisons qui sont invoquées par Godbout. Il n'y a pas d'état de nature et l'intériorisation est toujours sociale et historique ; elle n'est donc qu'un moment de la socialisation qui, elle, se définit comme dialectique de l'acteur et des structures sociales. L'idée d'un état de nature et celle d'une socialisation unidirectionnelle sont toutes deux obsolètes et n'ont plus cours que dans les sociologies vieillottes. Et même quand le postulat de l'intérêt ne renvoie pas à une vision naturaliste, la théorie du don a encore raison de ne pas s'en satisfaire, puisque la position est par trop réductrice. Mais si le modèle du don veut remplacer l'état naturel d'intérêt par l'état naturel de générosité, il ne fait aucunement avancer la critique antiutilitariste, ni, bien entendu, la théorie sociologique. La sociologie n'a aucunement besoin d'un postulat psychologique (n'en déplaise à Moscovici que Godbout appelle en renfort) ; et il n'est pas certain que la psychologie a besoin d'états pré-historiques. Il n'y a pas d'humanité pré-communicationnelle, c'est-à-dire d'état humain qui soit antérieur à l'action communicative. Il n'y a pas d'humanité en dehors du champ symbolique qui se donne dans la communication. Il n'y a d'humanité que relationnelle. C'est ce que n'arrive pas à assumer la phénoménologie ; c'est ce vers quoi peut déboucher l'anthropologie maussienne qui, d'ailleurs, repose davantage sur l'échange que sur le don, c'est-à-dire davantage sur la

relation entre les acteurs que sur les dispositions naturelles, pré-relationnelles, des acteurs. C'est parce qu'elle a trop insisté sur l'autonomie de l'acteur – catégorie, il faut le souligner, plus politique que sociologique – que la phénoménologie en est venue à concevoir des traits pré-sociaux, une raison sans langage, non informée, un intérêt a-historique, tous ces états absurdes qui relèvent d'une science sociale qui n'a pas encore su intégrer ses propres démonstrations, qui n'a pas su assumer le fait essentiellement communicationnel de l'humain. Dans la mesure où l'intérêt suppose la raison et que la raison suppose la pensée et que la pensée suppose le langage, il n'y a pas d'intérêt a-social, a-historique, ou pré-communicationnel. Il n'y a pas d'individu a-social, il n'y a que des relations humaines. Penser l'« appât du gain » ou l'« appât du don » comme « moteur de l'action humaine », c'est toujours rester dans les cadres d'une théorie où l'humain n'est pas socialisé ou, si l'on associe la raison à l'une ou l'autre de ces deux dispositions, dans le cadre d'une approche phénoménologique qui pose l'humain dans un état pré-communicationnel ; c'est aussi en rester au niveau d'un acteur individué, c'est-à-dire non inscrit dans le relationnel, c'est s'empêcher, en fin de compte, de manipuler la catégorie échange comme catégorie sociale.

Hypothèses pour l'antiutilitarisme

La critique du paradigme de l'intérêt, si percutante soit-elle, est souvent demeurée abstraite : elle compte peu d'études empiriques. On peut maintenant réunir ses principales hypothèses et les exposer à l'expérimentation.

Pour faire valoir leur point de vue, les antiutilitaristes mettent en lumière l'acte qui consiste à donner. Selon les tenants de la thèse de l'intérêt, un tel geste n'est possible que s'il peut rapporter quelque chose à son auteur. Si ces derniers ont raison, cela signifie que le don :

- devra relever d'un raisonnement clair ;
- ne devra laisser aucune place à l'émotion ;
- ne pourra pas aller à l'encontre de l'intérêt du donateur.

En effet, si le don ne procède pas d'un raisonnement clair, il ne peut être la manifestation d'une stratégie et donc ne peut apparaître comme projet de satisfaire son intérêt. De même, si le don laisse de la place à l'émotion, il n'est pas la simple expression d'un raisonnement. Si, enfin, le donateur agit alors qu'il y trouve de l'insatisfaction, il est difficile de soutenir qu'il agit de façon intéressée (à moins qu'on ramène cette situation à un calcul des avantages et des désavantages, c'est-à-dire à une transparence rationnelle).

Certains adeptes de la théorie de l'intérêt iront jusqu'à dire qu'une personne peut agir dans son intérêt de façon émotive. Et ils auront en partie raison. Mais alors ils ne pourront avancer que l'acte relève d'une stratégie pour servir son intérêt, et donc le cas ne pourra être expliqué par la théorie qu'ils défendent, à moins qu'ils en viennent à soutenir une contradiction du genre de celle qui veut qu'une personne agisse inconsciemment de façon consciente. La personne aura agi dans son intérêt par hasard, ou selon des considérations objectives qui sont celles de l'observateur du social plutôt que de l'acteur lui-même. Les notions de conscience et d'intérêt appartiennent au paradigme de l'intérêt ; c'est aux théoriciens qui en appuient les principes d'expliquer comment une personne peut être rationnelle sans l'être, consciente et inconsciente à la fois, donc d'expliquer pourquoi leurs concepts sont incapables de rendre compte de l'action humaine autrement que par des contradictions – ce n'est pas parce que l'action humaine s'ouvre à la contradiction que la théorie qui l'interprète doit être contradictoire. Une théorie communicationnelle comme celle sur laquelle repose l'analyse qui est présentée ici ne postule pas le caractère rationnel de l'action humaine ; elle croit plutôt que l'acteur, en tant qu'acteur, est toujours en situation émorationnelle.

Les tenants de la théorie de l'intérêt soutiendront encore qu'on ne peut croire une personne qui dit agir de façon désintéressée. Cet argument est fragile, car il repose sur un préjugé idéologique ou sur un présupposé qui ne s'est confirmé qu'à force de ne pas donner lieu à des hypothèses empiriquement vérifiables. En fait, on devrait pouvoir se contenter de lui opposer la question inverse : pourquoi faudrait-il croire la personne qui dit agir de façon intéressée ? Mais ce serait entrer dans la même logique. Pourquoi faudrait-il que les gestes soient tous transparents à la conscience des acteurs, et pourquoi faudrait-il qu'un acteur qui dit son comportement intéressé soit plus susceptible de dire la vérité qu'un autre qui l'estime désintéressé ? Ces gestes, comme le don, sont rarement la manifestation d'une pensée claire, et, pour le vérifier, il faut se doter d'un instrument de collecte de données qui permette d'en révéler différents aspects.

Pour vérifier les trois hypothèses, on a développé un questionnaire. Son but n'est pas de déterminer qui donne, et combien. Les réponses à ce type de questions sont déjà connues. Grâce à une enquête de Statistique Canada, on sait, par exemple, que, au Canada, 88% des personnes âgées de plus de quatorze ans donnent « des biens ou de l'argent à des organismes sans but lucratif »¹⁰ ; on sait aussi que « la majorité des bénévoles sont des personnes qui occupent un emploi »¹¹.

Le questionnaire comporte des questions d'ordre démographique sur l'âge, le sexe, le statut matrimonial, le niveau d'éducation et l'occupation. Deux énoncés, ensuite, portent sur la croyance et la pratique religieuses. Un autre permet d'obtenir des informations sur la fréquentation de personnes qui font des dons. Puis, une question cherche à savoir si, « au cours des douze derniers mois », le répondant a « travaillé comme bénévole au sein d'un organisme à but non lucratif » et une autre, s'il a « fait des dons de [...] temps directement à des personnes qui n'habitent pas avec [lui] ». Si la personne répond « oui » à l'une ou l'autre de ces deux questions, elle doit indiquer son degré d'assentiment pour chacun des vingt énoncés qui suivent. Enfin, deux nouvelles questions sont posées, l'une, sur les « dons *en argent* à des organismes à but non lucratif » et, l'autre, sur les « dons *en argent* directement à des personnes » qui auraient été faits « au cours des douze derniers mois ». Encore une fois, si la personne a répondu oui à l'une ou l'autre de ces deux questions, elle est invitée à prendre position sur vingt énoncés qui reprennent essentiellement les mêmes idées que les vingt précédents, qui se rapportaient aux dons de temps. Les deux séries de vingt propositions qui apparaissent après que le répondant a indiqué s'il a fait ou non un don permettent de comprendre l'esprit dans lequel l'acte a été posé, ou encore la logique du don. Elles comportent notamment des propositions axées sur la rationalité aussi bien que des énoncés destinés à dégager la part de spontanéité. Chacune de ces propositions est accompagnée d'une échelle de Likert où « 1 » correspond à « pas du tout d'accord » et « 5 », à « tout à fait d'accord », de sorte que le répondant peut prendre des positions tranchées ou intermédiaires, selon la manière dont il interprète ce que décrit l'énoncé.

Pour réaliser cette enquête, on a eu recours à la technique boule de neige. On a ainsi recueilli trois cent quarante huit questionnaires. La moyenne d'âge des répondants est de 33,49 ans ($s=14,65$) ans et la médiane est de trente et un. L'échantillon comprend une surreprésentation de femmes (63,8%) dont on ne peut pas penser qu'elle porte à conséquence, compte tenu de la prétention à l'absolu de la théorie de l'intérêt. Les caractéristiques relatives à l'éducation sont variées : 44,5 % des personnes n'ont pas fait d'études postsecondaires ; 28,1% ont fait des études collégiales et 27,4% ont fait des études universitaires ; ces chiffres sont proches de ceux qu'on trouve dans la population.

L'esprit du donateur

Comme l'enquête de Statistique Canada le laissait prévoir, le don est un acte commun : au cours des douze mois qui ont précédé la collecte de données, 52,6% des répondants ont travaillé comme bénévole dans un organisme, 63,5% ont consacré du temps à aider directement des personnes, 67,5% ont donné de l'argent à des organismes et 52,6% en ont donné directement à des personnes. On ne compte que 13,8% des individus qui n'ont fait aucun don.

Mais quel est maintenant l'esprit du donateur ? Pour le découvrir, on procédera d'abord à une analyse de facteurs qui permettra d'aborder globalement les quarante énoncés de logique du don ; dans un deuxième temps, on étudiera les énoncés par paires afin de repérer des formes particulières ; enfin, on examinera les énoncés un à un – tout en vérifiant certaines associations – dans le but d'en dégager la signification.

Une analyse de facteurs qui ouvre sur la multiplicité

On ne distingue pas de logique qui soit typique du don. Si l'on prend les quarante énoncés et qu'on effectue une analyse de facteurs sans restriction, on n'extrait pas moins de treize facteurs dont la valeur Eigen est supérieure à un. L'ensemble de ces facteurs n'explique que 68,7% de la variance qui est comprise dans les quarante énoncés. Deux facteurs ont des valeurs Eigen fortes de 5,4 et de 4,2, mais ils ne rendent compte chacun que de 13,5% et de 10,6% respectivement de la variance totale. Par ces résultats qui donnent une vision d'ensemble, on est déjà amené à entretenir des soupçons à l'égard des thèses qui soutiennent que le don procède d'un entendement simple.

Des corrélations faibles ou inexistantes

On peut alors se demander si les réponses qui sont fournies font preuve de congruence. On pourrait s'attendre, par exemple, à ce que les propositions qui mettent en relief le caractère rationnel, voire calculateur, du don présentent entre elles de fortes corrélations positives et que, à l'inverse, elles affichent de fortes corrélations négatives avec les énoncés qui concernent une émotion comme la joie.

Tableau 1
Corrélations entre les variables qui portent sur la rationalité
dans le cas du don de temps

	Ce don de temps que je faisais aurai pu éventuellement me rapporter quelque chose de matériel	J'ai fait ce don de temps après avoir bien mesuré le pour et le contre	Ç'aurait pu être intéressant pour ma carrière de faire ce don de temps
J'avais l'impression que ce don de temps allait me rapporter éventuellement quelque chose de matériel	$r=0,49$ ($p<0,001$)	$r=0,26$ ($p<0,001$)	$r=0,25$ ($p<0,001$)
Ce don de temps que je faisais aurai pu éventuellement me rapporter quelque chose de matériel		$r=0,24$ ($p<0,001$)	$r=0,38$ ($p<0,001$)
J'ai fait ce don de temps après avoir bien mesuré le pour et le contre			$r=0,13$ ($p<0,05$)

Quand on associe les variables où le don apparaît comme acte stratégique, on ne trouve pas de grandes affinités. La corrélation la plus forte s'élève à 0,49 et elle relie, pour un même objet, une variable qui se rapporte à l'impression et une autre qui renvoie à une éventualité objective. Cette impression et cette éventualité objective, en outre, sont faiblement associées à l'énoncé qui veut que le répondant ait « bien mesuré le pour et le contre » : 0,26 et 0,24 respectivement. Enfin, on aurait pu s'attendre à ce que bon nombre de personnes qui donnent de leur temps le fassent dans un esprit carriériste ; la corrélation n'est ici que 0,13.

Tableau 2
Corrélations entre les variables qui portent sur la rationalité
dans le cas du don d'argent

	Ce don d'argent que j'ai fait aurait pu éventuellement me rapporter quelque chose de matériel	J'ai fait ce don d'argent après avoir bien mesuré le pour et le contre	Ç'aurait pu être intéressant pour ma carrière de faire ce don d'argent
J'avais l'impression que ce don d'argent allait me rapporter éventuellement quelque chose de matériel	$r=0,48$ ($p<0,001$)	$r=0,07$ ($p=0,28$)	$r=0,35$ ($p<0,001$)
Ce don d'argent que j'ai fait aurait pu éventuellement me rapporter quelque chose de matériel		$r=0,15$ ($p<0,05$)	$r=0,27$ ($p<0,001$)
J'ai fait ce don d'argent après avoir bien mesuré le pour et le contre			$r=0,06$ ($p=0,34$)

Dans le cas des dons en argent, les relations sont, pour la plupart, inférieures à celles qu'on obtient avec les dons de temps. Elles ne font que rappeler le caractère indéfini du don.

Mais les avocats de l'intérêt peuvent persister et étirer leur thèse au point que le calcul ne vaille pas que pour les choses matérielles. Avoir besoin d'être utile, vouloir développer des liens avec des personnes ou espérer une récompense dans une autre vie, soutiendraient-ils, c'est avoir un intérêt. L'individu, alors, devrait mesurer le pour et le contre avant, par exemple, de donner de son temps et il en viendrait à la conclusion qu'il lui faut poser son acte pour satisfaire son besoin d'être utile ; or, la corrélation entre les deux variables n'est que de 0,21 ($p<0,01$). Selon eux, l'individu, après délibération, résoudrait de sacrifier quelque chose pour développer des liens ; or, la corrélation n'est que de 0,15 ($p<0,05$). Selon eux encore, l'individu en viendrait à décider d'agir pour améliorer son sort dans une autre vie ; or, la corrélation n'est que de 0,17 ($p<0,01$). Les mêmes associations, mais pour le cas des dons en argent, présentent des r de 0,10 ($p=0,12$), 0,21 ($p<0,01$) et -0,01 ($p=0,91$) respectivement. Dans la plupart des cas, on note une corrélation significative ; on ne peut donc dire que ces actes soient totalement dissociés d'une réflexion où l'on pèse le pour et

le contre. On ne peut cependant que constater la faiblesse de ces corrélations et, par conséquent, l'importance de ce qui échappe à l'explication phénoménologique qui passe par l'intérêt ou qui veut déduire les actes de la seule raison.

La faiblesse du paradigme de l'intérêt devrait apparaître dans la seule absurdité de ramener à l'intérêt personnel le geste de l'individu qui donne pour être utile ! Ce n'est manifestement pas le modèle explicatif qui convient pour rendre compte de la situation. Il serait tout aussi abusif d'expliquer du même point de vue le don qu'on fait par besoin d'aider, don, par ailleurs, qui ne se déduit pas vraiment, lui non plus, de l'analyse des pour et des contre : 0,05 ($p=0,41$) pour le temps et 0,12 ($p=0,06$) pour l'argent. On trouve des liens plus forts entre le don qu'on fait pour développer des liens avec des personnes et celui qui aurait pu être intéressant pour la carrière : des r de 0,45 ($p<0,001$) et de 0,42 ($p<0,001$) respectivement pour le temps et pour l'argent. Il y a là une certaine convergence qui rappelle l'inscription de l'acteur dans une réalité sociale, dans un champ de possibles, mais il y a aussi dans l'ensemble de ces corrélations où $p>0,05$ la part de tout ce qui ne participe pas de cette convergence.

La rationalité calculatrice et l'émotion, maintenant, sont-elles négativement associées ? Si l'on en croit la théorie de l'intérêt, le don devrait être un acte rationnel normalement insatisfaisant, de sorte que plus il est attaché à une fin raisonnée, moins il devrait être source de satisfaction. Comment pourrait-on éprouver de la joie à faire une chose qu'on n'a pas vraiment envie de faire, à donner alors qu'on est censé être égoïste ? Plus le don est attaché à la perspective d'une récompense dans une autre vie, moins il devrait provoquer la joie ; or, on ne découvre aucune relation entre les deux positions, ni pour le don de temps ($r=0,04$ et $p=0,51$), ni pour le don d'argent ($r=0,00$ et $p=0,99$). Si, pareillement, l'on décidait de donner après avoir bien mesuré le pour et le contre – toujours selon la théorie de l'intérêt – le geste ne serait finalement qu'un pis aller qui ne devrait pas entraîner la joie ; à nouveau, il faut constater l'absence de relation entre les opinions sur les deux énoncés : $r=-0,04$ ($p=0,517$) pour le don de temps et $r=0,08$ ($p=0,22$) pour le don d'argent. Il n'y a aucun lien entre ces variables. Cela peut provoquer la joie que de donner pour aller au ciel, parfois non ; on peut être heureux suite à une forte estimation des pour et des contre, parfois non. On devrait encore penser que plus on donne de façon spontanée, moins on a mesuré le pour et le contre ; l'analyse découvre ici, pourtant, une autre dissociation des variables ($r=-0,08$ et $p=0,22$ pour le don de temps ; $r=-0,12$ et $p=0,05$ pour le don d'argent). Spontanéité et réflexion ne sont donc pas

antinomiques dans l'esprit des donateurs, pas plus qu'ils ne sont dépendants. On voit donc que non seulement les variables ne sont pas associées négativement, mais encore qu'elles ne sont pas reliées du tout.

Les variables qui se rapportent à l'émotion sont-elles, quant à elles, liées entre elles ? Parfois elles le sont, parfois non, mais elles ne le sont jamais fortement. Dans le cas des dons de temps, la joie et la spontanéité sont faiblement corrélées à 0,15 ($p < 0,05$) ; dans celui des dons d'argent, elles ne le sont pas du tout ($r = -0,02$ et $p = 0,73$). La tendresse, elle, est reliée à la joie : $r = 0,35$ ($p < 0,001$) pour le don de temps et $r = 0,47$ ($p < 0,001$) pour le don d'argent. La spontanéité est peu associée à la tendresse pour les dons de temps ($r = 0,24$ et $p < 0,001$) et pas du tout pour les dons d'argent ($r = 0,93$ et $p = 0,14$). Ainsi, en matière de don, la tendresse n'appelle nécessairement ni la joie ni la spontanéité et la spontanéité n'entraîne pas forcément la joie.

Toutes ces analyses et toutes celles qu'on pourrait présenter encore vont dans le même sens : le don est non seulement un acte commun, mais il est aussi un geste qui ne se laisse pas enfermer dans une logique rationaliste. Le don est un acte multiple ; il peut prendre plusieurs formes, faire appel à diverses impressions, à diverses positions qui ne sont pas forcément congruentes ; il répond moins à l'intérêt de l'individu posé phénoménologiquement comme être intentionné qu'à l'ensemble des possibilités émotionnelles que connaît un acteur social dans ses relations sociales. C'est pourquoi, par exemple, réflexion et spontanéité se juxtaposent, sans que le don soit, du point de vue de l'acteur, ni purement réfléchi, ni purement spontané.

Des tendances centrales variées

Si, en deçà des corrélations, on prend en considération les moyennes en elles-mêmes pour chacun des énoncés, on est tout de suite amené à constater le caractère pluriel des actes de don.

Le don peut faire appel à la morale ou à l'idéologie. Acteurs socialisés, les donateurs sentent le besoin d'aider ou d'être utiles, ont des convictions, de la compassion. Mais leur geste ne s'explique pas uniquement par référence à ces catégories morales. Si l'on prend ces catégories isolément, on voit des moyennes qui se situent juste au-dessus de la valeur de trois, c'est-à-dire presque à mi-chemin entre l'accord et le désaccord. Les donateurs perçoivent donc que leur acte répond à quelque principe, à quelque valeur, mais ils n'ont pas le sentiment qu'il ne soit que la

manifestation de cette adhésion à des principes ou de la correspondance de leur être à ces valeurs.

Tableau 3
Moyenne et écart type pour les énoncés relatifs à la morale ou à l'idéologie
dans le cas des dons de temps et des dons d'argent
1=pas du tout d'accord ; 5=tout à fait d'accord

	don de temps		don d'argent	
	moyenne	écart type	moyenne	écart type
J'ai fait ce don [...] parce que je sentais le besoin d'aider	3,92	1,12	3,92	1,21
J'ai fait ce don [...] par conviction	3,22	1,46	3,21	1,44
J'ai fait ce don [...] parce que je sentais le besoin d'être utile	3,37	1,36	3,04	1,50
J'ai fait ce don [...] par compassion	3,30	1,37	3,46	1,36

Le don, n'est pas, non plus, la simple conséquence de ces impressions cumulées ; les corrélations sont très faibles, sinon inexistantes. Si, pour des fins d'illustration, on prend le cas du don d'argent, on découvre des r qui sont tous inférieurs à 0,40 : associées au sentiment d'avoir besoin de donner, la conviction est de 0,39 ($p < 0,001$), la compassion est de 0,32 ($p < 0,001$) ; mais ce sentiment associé à celui de devoir donner est de -0,15 ($p < 0,05$) ; la conviction et la compassion sont corrélées à 0,14 ($p < 0,05$) ; la compassion et le sentiment de devoir donner sont négativement liés ($r = -0,21$ et $p < 0,01$) ; la conviction et le sentiment de devoir donner n'ont rien à voir l'un avec l'autre ($r = -0,03$ et $p = 0,65$). Ainsi, les déterminants moraux ont une influence, qu'on les conçoive comme facteurs extérieurs ou intérieurs à l'individu, mais ils sont insuffisants en eux-mêmes et les rapports qu'ils entretiennent entre eux ne sont pas imposés ; ils dépendent des situations. Si l'acteur n'échappe pas à la morale, il ne lui est pas pour autant assujéti. La morale, d'ailleurs, est un champ à l'intérieur duquel s'expriment des positions nombreuses, plus ou moins autonomes, qui permettent à l'acteur d'inscrire ses dons dans des synthèses symboliques particulières. Ces déterminants moraux, en outre, ne chassent ni la rationalité¹² ni l'émotion¹³.

On peut faire un don même s'il en coûte quelque chose. Mais, dans la plupart des cas, le don se fait aisément. Il n'est pas trop éprouvant au plan émotif, il n'hypothèque pas sérieusement les ressources matérielles, il ne menace pas la santé. Les moyennes sont presque toutes inférieures à deux

sur l'échelle de Likert. Ainsi, généralement, le don ne se fait pas à contrecœur ($\bar{x}=1,48$ et $1,47$ respectivement pour le don de temps et pour le don d'argent) ; non plus, il ne met pas en contradiction un désir et un devoir ni pour le don de temps ($\bar{x}=1,66$), ni pour le don d'argent ($\bar{x}=1,68$). Normalement, donc, on ne peut pas dire que, du point de vue de l'acteur, le don se fasse en opposition à soi. Les écarts types toutefois ne sont pas négligeables ; ils se situent dans les environs de 1. Aussi, bien que la tendance soit nette, il est des cas où le don ne se fait pas facilement.

Tableau 4
Moyenne et écart type pour les énoncés relatifs au coût
dans le cas des dons de temps et des dons d'argent
1=pas du tout d'accord ; 5=tout à fait d'accord

	don de temps		don d'argent	
	moyenne	écart type	moyenne	écart type
Il m'était difficile sur le plan émotif de faire ce don [...]	1,76	1,10	1,42	0,86
Il m'en coûtait sur le plan matériel de faire ce don [...]	1,90	1,15	2,12	1,33
C'était pour moi exigeant sur le plan de la santé de faire ce don de temps [...]	1,67	1,10	1,31	0,73
J'ai fait ce don [...] à contrecœur	1,48	0,93	1,47	0,95
Je n'aimais pas beaucoup faire ce don [...] mais je sentais que je devais le faire	1,66	1,05	1,68	1,10

Cela ne permet pas d'établir de lien avec, par exemple, une émotion comme la joie : entre l'impression que le don de temps a été difficile et celle d'avoir éprouvé de la joie en faisant ce don de temps, la corrélation n'est que de $-0,14$ ($p < 0,05$). Le sentiment de joie, de même, n'a rien à voir avec ce qu'il en coûterait pour un don de temps sur le plan matériel ($-0,02$ et $p = 0,78$) ou au plan de la santé ($-0,05$ et $p = 0,41$). Ainsi, par exemple, on peut donner, malmené ainsi sa santé et éprouver de la joie ou de la tristesse.

Comme il s'inscrit dans un cadre moral, le don transite aussi par les émotions ou donne lieu à ces émotions. Il passe normalement par la joie sans lui être intrinsèque (les moyennes sont proches de quatre) ; il connaît la tendresse sans lui appartenir en propre (les moyennes sont inférieures à quatre). Marqué d'émotion, pourtant, il n'est pas simple spontanéité, il n'exclut pas la réflexion : les moyennes sont quelque peu supérieures à

trois (3,42 pour le don de temps et 3,07 pour le don d'argent). Car raison et émotion, on le voit à nouveau, ne sont pas mutuellement exclusives pour l'acteur lui-même.

Tableau 5 Moyenne et écart type pour les énoncés relatifs à l'émotion dans le cas des dons de temps et des dons d'argent 1=pas du tout d'accord ; 5=tout à fait d'accord				
	don de temps		don d'argent	
	moyenne	écart type	moyenne	écart type
J'éprouvais de la joie en faisant ce don [...]	4,25	0,93	3,95	1,15
J'ai fait ce don [...] sans trop y réfléchir, de façon spontanée	3,42	1,36	3,07	1,42
J'ai fait ce don [...] par tendresse	3,85	1,13	3,65	1,31

Quand on demande à l'acteur s'il a bien mesuré le pour et le contre, il répond en moyenne juste au-dessus de deux, c'est-à-dire une valeur qui ne marque pas la négation absolue mais qui montre très clairement que la réflexion ne peut, contrairement à ce que prétend le paradigme de l'intérêt, appréhender la totalité du don. L'acteur ne peut affirmer nettement qu'il a mesuré le pour et le contre, mais il tend aussi à ne pas admettre qu'il « aurai[t] du mal à expliquer pourquoi [il a] fait ce don ». Les moyennes sont inférieures à deux. Ainsi, bien qu'il ne croie pas avoir bien réfléchi, il ne pense pas être tout à fait incapable d'expliquer pourquoi il a donné. On voit bien ici que la réflexion n'est pas la seule voie qui donne accès à la compréhension de ses propres gestes, et donc que, pour l'acteur, les comportements échappent à l'interprétation phénoménologique.

Tableau 6
Moyenne et écart type pour les énoncés relatifs à l'intérêt
dans le cas des dons de temps et des dons d'argent
1= pas du tout d'accord ; 5=tout à fait d'accord

	don de temps		don d'argent	
	moyenne	écart type	moyenne	écart type
J'ai l'impression que ce don [...] allait me rapporter éventuellement quelque chose de matériel	1,64	1,09	1,44	0,91
J'avais l'impression que ce don [...] allait m'être rendu dans une autre vie	2,07	1,37	1,66	1,11
J'aurais du mal à expliquer pourquoi j'ai fait ce don [...]	1,87	1,29	1,73	1,17
Ce don [...] que je faisais aurait pu éventuellement me rapporter quelque chose de matériel	1,67	1,06	1,47	0,99
J'ai fait ce don [...] après avoir bien mesuré le pour et le contre	2,13	1,30	2,13	1,31
J'ai fait ce don [...] pour développer des liens avec des personnes	3,07	1,40	1,68	1,14
Ç'aurait pu être intéressant pour ma carrière de faire ce don [...]	2,29	1,47	1,36	0,89

Toute variable, d'ailleurs, qui cherche à rapprocher le don d'un dessein tend à donner lieu à une résistance. Normalement, on ne donne pas dans l'intention de recevoir quelque chose de matériel ($\bar{x}=1,64$ pour le don de temps et 1,44 pour le don d'argent) pas plus qu'on ne donne dans une situation qui aurait pu rapporter quelque chose de matériel ($\bar{x}=1,67$ pour le don de temps et 1,47 pour le don d'argent). La chose est possible, mais, encore une fois, elle n'est pas exclusive. Le bénévolat, par exemple, peut avoir pour corollaire quelque aspiration au niveau de la carrière, mais cet espoir n'élimine ni d'autres états d'esprit, ni les émotions, ni même d'autres vagues intentions. L'espoir d'une récompense dans une autre vie est, lui-aussi, peu déterminant ($\bar{x}=2,07$ pour le don de temps et 1,66 pour le don d'argent), mais il n'est pas absent et il n'est surtout pas exclusif. Le don de temps peut être motivé par l'espoir de « développer des liens avec des personnes » ; cela peut être une intention, si l'on veut ; mais la moyenne est bien au milieu (3,07), entre l'accord et le désaccord. On tend

plus à donner de son temps pour s'inscrire dans des relations humaines que pour aller au ciel ou pour gagner quelque chose de matériel.

Conclusion

Donner, pour l'humain, c'est poser un acte social ; c'est poser un acte dans le cadre de relations humaines ; c'est subir sa société et la produire ; c'est donc être socialisé, c'est agir moralement. Mais c'est aussi constituer la morale, inscrire la morale dans des relations concrètes et, partant, faire l'histoire, inventer la morale. Cependant le don n'est pas simplement un geste moral puisque les relations humaines, concrètement, supposent la raison et l'émotion, c'est-à-dire qu'elles ne peuvent pas être la seule expression d'une adhésion à un principe intériorisé. Vivre dans des sociétés historiques, c'est vivre émotionnellement, c'est subir et faire, ému et réfléchissant. Parce qu'il est social et historique, l'acteur ne peut pas être purement moral ou déterminé de l'extérieur. Mais, pour cette même raison, son action ne peut s'expliquer par invocation d'un état de nature, par référence à un état présymbolique. Le don est immanent à la symbolique parce qu'il est social et historique.

Donner, c'est poser un acte multiforme qui ne peut jamais être réductible à ce que peut en dire toute théorie qui confine l'agir humain dans la logique de l'intérêt. Les analyses sont claires : il y a diverses situations du don et elles témoignent toutes de la pluralité de l'acte. Et les acteurs ne sont pas dupes. Si l'on prend l'ensemble de leurs réponses, ils ne se présentent pas strictement comme intéressés, mais ils ne s'affirment pas non plus dans la pure spontanéité. Ni l'une ni l'autre de ces positions, d'ailleurs, n'est logiquement possible dans le cadre de relations humaines sociales et historiques. Ni la pure générosité, ni la pure rationalité ne sont, en fait, des réalités sociales et historiques possibles. L'antiutilitarisme a donc toutes les raisons de s'opposer au paradigme de l'intérêt, mais il lui faut, pour faire naître une approche plus juste, s'éloigner de toute phénoménologie et de toute théorie tentée de faire revivre des positions présociologiques où pointent des états de nature.

NOTES

1 C'est ainsi que l'exprimera explicitement Weber, par exemple.

2 De Husserl, à Heidegger, à Sartre, puis à leurs innombrables disciples.

3 Garfinkel, Goffman, Smith, Boudon...

4 Georg H. Mead, toute psychologie phénoménologique, les théories des communications qui s'alimentent à la psychologie.

5 Alain Caillé, Jacques Godbout, Camille Tarot et plusieurs auteurs de *La revue du M.A.U.S.S. semestrielle*, avant, *La revue du M.A.U.S.S.* (1989-1992) et, avant cela, le *Bulletin du M.A.U.S.S.* (1982-1988).

6 CAILLÉ A., *Don, intérêt et désintéressement*, Paris, La Découverte, 1994.

7 LAFLAMME S., *Communication et émotion. Essai de microsociologie relationnelle*, Paris, L'Harmattan, Logiques sociales, 1995.

8 GODBOUT J., « Homo donator versus homo oeconomicus », *La Revue du M.A.U.S.S. semestrielle*, n° 12, 2^e semestre 1998, p. 275.

9 *Ibid.*, p. 271.

10 Statistique Canada, *Canadiens dévoués, Canadiens engagés. Points saillants de l'Enquête nationale de 1997 sur le don, le bénévolat et la participation*, Ottawa, 71-542-XIF au catalogue, 1998, p. 10.

11 *Ibid.*, p. 9.

12 Si, par exemple, on prend le don de temps pour obtenir la corrélation entre la conviction et l'impression d'avoir mesuré le pour et le contre, on trouve un r de 0,16 ($p < 0,05$), entre la compassion et cette même impression, un r de 0,04 ($p = 0,50$). On a donc une grande indépendance des variables.

13 Si, par exemple, on prend le don de temps pour obtenir la corrélation entre la conviction et le sentiment de joie, on trouve un r de 0,16 ($p < 0,05$), entre la compassion et ce même fait, un r de 0,28 ($p < 0,001$). On a donc une grande indépendance des variables.