

La course à la distinction

24 mars 2011



En rédigeant son *Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes* (1755), Jean-Jacques Rousseau espérait gagner encore une fois le concours lancé par l'académie de Dijon en 1752. Il l'avait déjà remporté brillamment deux années plus tôt avec son *Discours sur les sciences et les arts*. Mais cette fois-ci, il n'empochera pas de récompense. Le jury repoussera le manuscrit. L'Église le condamnera : sa description d'un « bon sauvage » libre et heureux niait le dogme du péché originel, chose inacceptable. Quant à Voltaire, il lui décochera quelques flèches pleines d'ironie : « J'ai reçu, Monsieur, votre nouveau livre contre le genre humain. (...) On n'a jamais employé tant d'esprit à vouloir nous rendre bêtes, il prend envie de marcher à quatre pattes quand on lit votre ouvrage. » S'ensuivra une verte polémique entre les deux meilleurs ennemis.

Qu'à cela ne tienne : le *Discours sur les origines de l'inégalité* est devenu l'un des grands classiques de la philosophie et l'un des textes fondateurs des sciences humaines. Il répond d'ailleurs tout à

fait à la définition du classique : toujours cité, jamais lu. On en a retenu quelques leçons essentielles : les énormes inégalités sociales entre riches et pauvres ou entre puissants et dominés ne sauraient s'expliquer par les inégalités naturelles (de physique ou de talent). Il y a des gens médiocres parmi les riches et beaucoup de talents mal reconnus dans le peuple. Les différences naturelles – physiques ou intellectuelles – ne sauraient expliquer les inégalités sociales : elles dérivent pour la plupart de la vie en société.

Que les grandes inégalités, entre nations, entre groupes sociaux ou entre individus, soient le fait de la société et non de la nature, cela est parfaitement admis aujourd'hui. Mais quand on relit attentivement son texte, on peut remarquer une idée, longtemps passée inaperçue, qui dévoile un mécanisme subtil, mais fondamental, dans la création de certaines inégalités qui, pour être petites, n'en sont pas moins très sensibles. Voyons cela.

Vanité et mépris d'un côté, honte et envie de l'autre

Pour résoudre l'énigme des origines des inégalités, Rousseau a d'abord construit une fiction, celle d'une condition humaine primitive où les hommes vivaient à l'état de nature : libres, heureux et solitaires. Certes, ce n'est qu'une fiction destinée à mettre en lumière, par contraste, les contraintes imposées par la vie en société. Dès lors qu'ils sont confrontés les uns aux autres, nous dit Rousseau, les hommes éprouvent aussitôt un besoin d'« estime publique » ou de « considération ». « Chacun commença à regarder les autres et à vouloir être regardé soi-même, et l'estime publique eut un prix. (...) Et ce fut là le premier pas vers l'inégalité, et vers le vice en même temps : de ces premières préférences naquirent d'un côté la vanité et le mépris, de l'autre la honte et l'envie. »

L'idée est dérangeante. Les premières inégalités ne sont pas imposées de l'extérieur : elles naissent du désir de chacun de se distinguer. Et les petites différences nées de ces premières inégalités suscitent des émotions très cuisantes : « D'un côté la vanité et le mépris, de l'autre la honte et l'envie ».

Et ce ne sont pas les grandes inégalités qui sont le plus sensibles aux individus, mais les différences entre proches, avec le voisin, l'ami ou le parent. Quelques années auparavant, le jeune David Hume faisait un constat similaire : « Ce n'est pas une grande disproportion entre les autres et soi qui produit l'envie, mais au contraire une proximité » (*Traité de la nature humaine*, 1739).

Ces considérations sur la soif de reconnaissance comme l'une des sources des inégalités ont été écrites il y a plus de deux siècles. On peut se demander si elles ont encore quelque pertinence aujourd'hui. Bien des éléments invitent à le croire.

Rendons-nous à Gonesse, une banlieue populaire de la région parisienne [1] Dans le quartier des Peupliers ont été construits, dans les années 1960, de petits pavillons individuels entourés d'un jardinet et d'un garage. À l'époque, ces pavillons symbolisaient un certain idéal de réussite. Pour leurs propriétaires, issus de milieux populaires, ces petites maisons représentaient beaucoup : plus de confort (une chambre pour chaque enfant), de calme, un jardinet pour faire pousser quelques fleurs, un garage pour la voiture. Cette France des petits pavillons n'était pas riche. Mais les nouveaux propriétaires avaient réussi à sortir quelque peu de leur milieu d'origine. Elle représentait une forme d'« American way of life » à la française.

Mais à partir des années 1980-1990, l'environnement a changé. De nouvelles maisons ont été bâties non loin de là. Plus spacieuses, plus modernes, avec des cuisines intégrées, un jardin plus grand. Du coup, le quartier des Peupliers est devenu moins attractif. D'autant que dans le même temps venaient s'installer ici de nouveaux venus issus des HLM voisins, avec des familles d'immigrés. Eux aussi aspiraient à devenir propriétaires, à améliorer leur condition. Les maisons furent vendues par nombre d'anciens propriétaires qui, eux, partaient vers des quartiers plus huppés. De fait, le quartier des Peupliers a connu un déclassement.

La satisfaction reste toujours relative

Le phénomène n'est pas nouveau. Il a été perçu par un certain Karl Marx. : « Une maison peut être grande ou petite, tant que les maisons environnantes sont petites elles aussi, elle satisfait à tout ce que l'on exige socialement d'une maison. Mais s'il s'élève à côté de la petite maison un palais, voilà que la petite maison se ravale au rang de la chaumière. (...) Et au cours de la civilisation, elle peut s'agrandir tant qu'elle veut, si le palais voisin grandit aussi vite ou même dans de plus grandes proportions, celui qui habite la maison relativement petite se sentira de plus en plus mal à l'aise, mécontent, à l'étroit entre ses quatre murs [2]».

C'est un mécanisme redoutable que décrit là Marx. Il indique que la richesse est toujours relative. Que l'on ne mesure pas sa richesse par rapport aux gens les plus fortunés ou les plus démunis. Les extrêmes sont trop lointains et inaccessibles. C'est par rapport aux proches que l'on mesure sa position. Même ceux qui ne cherchent pas forcément à participer à cette course à la réussite sociale sont pris dans ses filets. Car ils éprouveront tout de même un sentiment de déclassement s'ils restent stables alors que les proches – collègues, amis ou parents – progressent de leur côté.

Le phénomène de classement/déclassement des quartiers urbains est désormais bien connu et analysé. À New York, le quartier de Harlem a été déserté par les Blancs au début du XXe siècle quand les immigrés noirs (venus du Sud ou d'autres quartiers) sont venus s'y installer. C'est ainsi que Harlem s'est rapidement transformé en ghetto noir. Depuis quelques années, Harlem connaît un processus inverse de « gentryfication », c'est-à-dire de réembaumement. Des appartements, maisons et bâtiments industriels ont été réhabilités, les prix des loyers ont fortement augmenté et certaines zones sont réinvesties aujourd'hui par des milieux aisés. La gentryfication de certains quartiers populaires est d'ailleurs une tendance observée dans de très nombreuses villes. À Paris, c'est par exemple le cas du quartier qui longe le canal Saint-Martin. Plus généralement, la « course au luxe » en matière de logement a conduit, selon l'économiste Robert H. Frank, à une augmentation notable, dans les années 1970, de la taille des maisons de la middle class américaine : « En 1980, la taille moyenne n'atteignait pas les 150 m². En 2007, elle dépassait 215 m² [3]. ».

Le phénomène de comparaison sociale

Les psychologues sociaux nomment « comparaison sociale » le fait de se mesurer aux autres pour estimer sa propre valeur. Le phénomène est confirmé dans de nombreux domaines. Les 40 000 coureurs qui se présentent chaque année sur la ligne de départ du marathon de Paris ne visent pas le podium (qui est réservé à une élite). Mais alors après quoi courent-ils ? Les motifs sont divers : on court pour le plaisir, pour la santé..., mais aussi, tous les coureurs le savent bien, chacun a son défi personnel à relever. Chaque coureur s'inscrit dans un groupe de référence*, formé en général par ses compagnons d'entraînement, et mesure sa performance par rapport à lui. Chacun a son échelle de valeur, établie par rapport à son âge, son poids, son sexe, son niveau d'entraînement : une petite hiérarchie subtile et invisible de l'extérieur, mais très présente dans la tête de chaque coureur.

La comparaison sociale joue aussi un grand rôle dans le domaine du travail où le phénomène a été bien étudié. Un salarié peut plus ou moins se satisfaire d'une augmentation de 100 euros. Mais la satisfaction ne sera pas du tout la même si le collègue a bénéficié, lui, d'une augmentation de 200 euros. Pourtant cela ne change rien à ses propres revenus. Combien gagne mon beau-frère, mon collègue de bureau ? Ces différences parfois minimes sont ressenties de façon plus sensible que les grandes inégalités sociales de revenus entre riches et pauvres [4]

Ce processus de différenciation volontaire existe dans la plupart des milieux sociaux. Il s'observe autant à l'université que dans les métiers du bâtiment. À l'université, le statut relatif des titres (entre Ater, moniteur, maître de conférences, professeur de première classe, deuxième classe, classe exceptionnelle) donne lieu à des luttes de classement que Pierre Bourdieu avait analysées dans *Homo academicus* [5]. Ce jeu de position suscite aspirations, rivalités, rancœurs, jalousies et parfois des haines farouches. On aurait d'ailleurs tort de croire que le prestige relatif des professions n'existe que chez les cadres supérieurs engagés dans une course à la réussite professionnelle. Il a bien été analysé également dans le milieu des ouvriers, que ce soit celui du bâtiment ou celui de la logistique [6]

Les feux de l'envie

Un autre lieu privilégié où s'exprime le mécanisme des « petites différences » est celui de la consommation. Comme le logement, la consommation vestimentaire, les loisirs, l'alimentation sont profondément influencés par le souci de se faire remarquer ou de se démarquer [7]. Là aussi, ce n'est pas un phénomène spécifique aux élites et aux classes moyennes. Il existe aussi une consommation ostentatoire* dans les milieux populaires, un « bling-bling du pauvre » en quelque sorte (encadré ci-dessous).

On peut se demander quelles sont les motivations profondes qui poussent les individus et les groupes à vouloir « se distinguer » les uns des autres ? Les explications ne manquent pas. Certains philosophes y voient l'expression d'une éternelle soif de reconnaissance. Sigmund Freud évoque un « narcissisme des petites différences* » qui serait l'expression d'une agressivité naturelle. Les théoriciens de l'évolution ont proposé un mécanisme de signal coûteux* destiné à séduire des partenaires. Pour René Girard, le « désir mimétique* » exprime le désir profond de ressembler à autrui, précisément à celui qui détient des biens désirables (biens matériels, statut, titre de gloire) et qui stimule ainsi les « feux de l'envie ».

Résumons : la quête pour la reconnaissance se manifeste par des aspirations matérielles, des statuts ou des marques symboliques. Elle conduit de fait à des luttes de classement et à des stratégies de distinction*. Bourdieu en a fait l'un des pivots de son analyse du jeu social. Le mécanisme est toujours le même. Des individus ou des groupes, soucieux de s'affirmer et d'obtenir des gratifications matérielles et symboliques, aspirent à grimper un échelon dans l'échelle du prestige : lorsqu'ils y parviennent, ils créent une distance avec les groupes proches et suscitent à leur tour envie et ressentiment.

Course aux armements et frustration relative

« Marquer sa différence » : cette course en avant pour la reconnaissance a de multiples implications économiques, politiques et morales. Certaines de ces conséquences sont assez fâcheuses.

Dans une société égalitaire, où les places ne sont pas assignées à l'avance, la quête de reconnaissance mène à une course effrénée aux statuts, aux titres, aux diplômes, à la consommation de biens de distinction. Cette course est sans fin car les luttes de position sont relatives les unes aux autres. Elle produit donc une détérioration continue de la valeur des biens les plus prisés. Toute marque de distinction qui était le privilège d'un groupe suscite l'envie de ceux qui le suivent. En se diffusant dans le corps social, les titres de distinction se dégradent. C'est le cas pour l'accès à la propriété, mais aussi pour la course aux diplômes [8]ou la consommation des biens de luxe (encadré ci-dessous).

Si les biens de consommation ne visent pas à satisfaire des besoins mais à se démarquer dans le jeu social, alors il est vain d'espérer se satisfaire un jour d'un bien-être matériel suffisant [9]

Le succès, comme la richesse, étant toujours relatif, tout accès à une marche supérieure ne peut produire que des satisfactions provisoires et des frustrations relatives*, que ceci concerne la réussite sociale, sportive, scientifique ou artistique.

Conscients de cette course infernale et des frustrations qu'elle suscite, les sages de l'Antiquité invitaient à se tenir à l'écart de la comédie humaine et de ses vaines gloires. Rousseau fut aussi de ceux-là. Comme les sages d'antan et certains tenants actuels de la simplicité volontaire, il aspirait à se retirer du monde et à cultiver ses penchants de rêveur solitaire.

Mais alors, pourquoi diable a-t-il éprouvé le besoin de rédiger son Discours sur les inégalités dans le cadre d'un concours ? Décidément même chez les grands esprits, il n'est pas facile d'éteindre l'inextinguible soif de reconnaissance.

Jean-François Dortier, directeur de publication du mensuel [Sciences Humaines](#), n° 224 - Mars 2011.

Mots clés

– **Groupe de référence** : Introduit par le psychologue William James (ce sont les « groupes distincts de personnes dont l'opinion nous importe »), le concept de « groupe de référence » a connu le succès en sociologie et psychologie sociale durant les années 1950 (avant d'être progressivement délaissé). Pour Robert K. Merton (Éléments de théorie et de méthode sociologique, 1949), le groupe de référence permet de rendre compte du fait que la stratification sociale ne se mesure pas uniquement à l'aune de critères objectifs (niveau de revenu, statut social) mais dépend aussi subjectivement des personnes et des groupes auxquels les personnes se comparent.

– **Consommation ostentatoire** : Pour l'économiste Thorstein Veblen, la consommation ostentatoire, caractéristique des élites, est destinée à l'apparat et non à répondre à des besoins utilitaires.

– **Stratégie de distinction** : Pour Pierre Bourdieu, les goûts artistiques et culturels sont non seulement profondément reliés aux milieux sociaux d'appartenance, mais s'inscrivent aussi dans des « stratégies de distinction » visant à marquer leur position dans le cadre d'une lutte de classement.

– **Narcissisme des petites différences** : L'expression a été forgée par Sigmund Freud dans *Malaise dans la culture* (1929), où il l'emploie pour désigner la tendance de petits groupes à dénigrer leurs voisins. Le narcissisme des petites différences est l'expression d'une agressivité naturelle. C'est une façon de se valoriser (narcissisme) et de dévaloriser les autres, mais pas n'importe quels autres : ce sont les voisins, les proches qui sont visés (« les petites différences »). L'expression a été reprise et utilisée en science politique pour expliquer les conflits d'identité entre ethnies, nations, communautés. « Il est toujours possible d'unir les uns aux autres par les liens de l'amour une plus grande masse d'hommes, à la seule condition qu'il en reste d'autres en dehors d'elle pour recevoir les coups. Je me suis occupé jadis de ce phénomène que justement les communautés voisines et même apparentées se combattent et se raillent réciproquement ; par exemple Espagnols et Portugais, Allemands du Nord et du Sud, Anglais et Écossais, etc. Je l'ai appelé "narcissisme des petites différences", nom qui ne contribue guère à l'éclairer. Or, on y constate une satisfaction commode et relativement inoffensive de l'instinct agressif, par laquelle la cohésion de la communauté est rendue plus facile à ses membres » (*Malaise dans la culture*, 1929).

– **Théorie du signal coûteux** : Issue des travaux d'éthologie, cette théorie vise à expliquer le développement de caractères physiques ou de comportements apparemment « coûteux » en termes de survie individuelle : une parure visible aux yeux des prédateurs, des comportements risqués et inutiles, des conduites altruistes. Mais ces caractères peuvent se révéler avantageux dans la mesure où ils sont justement destinés à montrer que l'on est un bon partenaire (pour former un couple, fonder une famille) ou plus généralement un bon compagnon (à l'égard du groupe). La théorie du signal coûteux a connu au début des années 2000 de nombreux développements en sciences sociales, où on l'a appliquée à l'analyse de la consommation ostentatoire, aux stratégies de distinction, au don altruiste et même aux pratiques artistiques.

– **Désir mimétique** : René Girard appelle « désir mimétique » le désir de prendre la place d'autrui. Beaucoup de biens ne valent pas en eux-mêmes, mais uniquement parce qu'ils sont possédés par l'autre (comme l'enfant qui veut la poupée ou le ballon d'un autre enfant, mais le délaisse dès qu'il l'a en main). Ce désir mimétique (de ressembler à autrui) est une source de conflit et de violence entre les humains. R. Girard a appliqué le désir mimétique à la littérature occidentale : mensonge romantique et vérité romanesque ? (*La Violence et le Sacré*, 1972).

– **Frustration relative** : La théorie de la « frustration relative » a beaucoup été utilisée par les théoriciens des conflits et révolutions. Selon cette théorie, le mécontentement ne se mesure pas au degré absolu de pauvreté d'une population mais de la frustration ressentie par ceux qui ne peuvent accéder aux biens détenus par d'autres. Alexis de Tocqueville en fait l'une des explications de la Révolution française : « Quand l'inégalité est la loi commune d'une société, les plus fortes inégalités ne frappent point l'œil ; quand tout est à peu près de même niveau, les moindres le blessent. C'est pour cela que le désir de l'égalité devient toujours plus insatiable à mesure que l'égalité est plus grande » (*De la démocratie en Amérique*, t. II, 1835). Le thème sera ensuite repris par le sociologue Paul Davis et d'autres spécialistes des mobilisations collectives.

[1] Marie Cartier, Isabelle Coutant, Olivier Masclet et Yasmine Siblot, La France des « petits-moyens ». Enquête sur la banlieue pavillonnaire, La Découverte, 2008. Voir aussi Xavier Molénat, « Pavillon des espoirs », Sciences Humaines, n° 196, août-septembre 2008.?

[2] Karl Marx, Travail salarié et capital, 1847, rééd. Science marxiste, 2009.?

[3] Robert H. Frank, La Course au luxe. L'économie de la cupidité et la psychologie du bonheur, Markus Haller, 2010.?

[4] Alain Cohn et al., « Social comparison in the workplace. Evidence from a field experiment », colloque « Advances with field experiments 2010 », Wharton School, université de Pennsylvanie, 15-16 octobre 2010.

[5] Pierre Bourdieu, Homo academicus, Minitel, 1984.

[6] Nicolas Jounin, Chantier interdit au public. Enquête parmi les travailleurs du bâtiment, La Découverte, 2008.

[7] Robert H. Frank, op. cit.

[8] Marie Duru-Bellat, L'Inflation scolaire. Les désillusions de la méritocratie, Seuil, 2006

[9] Voir Richard Layard, Le Prix du bonheur, Armand Colin, 2007, et Tim Jackson, Prospérité sans croissance. La transition vers une économie durable, De Boeck, 2010.

• Emplacement :

[Accueil](#) > [Analyse](#) >

• Adresse de cet article : <https://www.inequalitywatch.eu/La-course-a-la-distinction>