



Centre d'Etudes Sociales, Economiques et Manageriales

**Catégorie :** Colloque international

**Intitulé général :** L'argent et l'éthique

**Intitulé du document :** Frontières morales et socio-économiques des élites en France et Angleterre

**Auteur :** Dawn Lyon

**Statut professionnel :** Université de Kent, GB

**Date :** Novembre 2008

## Résumé

A travers le marquage de frontières symboliques, nous affirmons qui nous sommes, et comment nous souhaitons être reconnus (Lamont, 1992). Cet exposé examine comment des hommes et des femmes dans des postes de carrière de haut niveau, dans le milieu des affaires et de la politique en Grande-Bretagne et en France, établissent des démarcations entre eux-mêmes et les autres. L'analyse dégage deux types de frontières – morales et socio-économiques – dans les récits des parcours professionnels. Les recherches démontrent que si le service public (le service à la collectivité) est un repère particulièrement saillant pour les politiciens, surtout en France, il est néanmoins important pour les hommes et femmes d'affaires aussi. L'analyse examine les façons particulières dont le service public forme un élément attirant de l'identité pour les femmes. Les frontières socio-économiques, plus saillantes dans le milieu des affaires, sont aussi beaucoup plus marquées chez les hommes, surtout en Grande-Bretagne.

## Introduction

Dans la vie de tous les jours, nous consacrons beaucoup de temps et d'énergie à créer des démarcations entre nous-mêmes et les autres – aussi bien au niveau individuel (soi – autre) que collectif (nous – eux). A travers le marquage de frontières de ce type, nous affirmons qui nous sommes et comment nous souhaitons être reconnus. Nous nous assurons dignité et honneur, nous cherchons à éviter la honte et, pour reprendre l'expression de Michèle Lamont, nous « maintenons une identité de soi positive en parcourant les frontières de nos groupes » (Lamont, 1992 : 11). En plus, nous acquérons un statut et des ressources, nous résistons aux menaces, et nous légitimons les avantages sociaux (ibid: 13).

Dans les ouvrages qui abordent le thème de la construction du soi et de l'autre, et le processus d'« altérisation », il y a souvent un manque de précision quant aux bases sur lesquelles les démarcations sont établies. Le concept de traçage des frontières symboliques élaboré par Lamont (1992) et ses collègues a ouvert des perspectives de réflexion sur les mécanismes et critères d'inclusion et d'exclusion, en mettant l'accent sur les processus relationnels (Lamont et Molnár, 2002), la construction de soi par rapport à l'autre. Les dimensions, identifiées par Lamont, à travers lesquelles les personnes établissent des frontières symboliques entre « nous » et « eux » – morales, culturelles, et socio-économiques – sont pertinentes aux thèmes de ce colloque – éthique et argent.

Les frontières morales renvoient à des qualités telles que l'honnêteté, l'intégrité personnelle, la considération envers les autres, et le culte du travail ; les frontières culturelles sont tracées sur base de l'éducation, l'intelligence, la politesse, les goûts, et la maîtrise de la culture classique ; et les frontières socio-économiques relèvent du revenu et de la richesse matérielle en tant que fondement des distinctions sociales

(Lamont, 1992 : 4). Dans son étude comparée de l'identité sociale d'hommes de la classe moyenne supérieure aux Etats-Unis et en France, publiée sous le titre *Money, Morals and Manners* (1992) – traduit *La morale et l'argent* – et ensuite, dans *The Dignity of Working Men* – traduit *La dignité des travailleurs* – une analyse comparée des marqueurs et de l'importance de la race (ou l'ethnicité) et de la classe sociale dans les vies de travailleurs « natifs » et « migrants » en France et aux Etats-Unis, Lamont révèle les constellations différentes de ces trois dimensions – morale, culturelle, et socio-économique – dans des contextes différents : des pays, des villes, et des secteurs de travail. Ainsi, un point fort de cette approche est sa capacité d'analyse comparative.

Dans la recherche présentée ici, je me sers de la conceptualisation de Lamont pour exposer comment des hommes et femmes, dans des carrières de haut niveau en affaires et en politique en France et en Angleterre, se situent par rapport aux autres (réels ou imaginés), lorsqu'on leur demande de raconter leur carrière. Le but de ce projet n'était pas d'étudier l'argent, ni même l'éthique. Il s'est concentré sur les trajectoires qui, à travers une succession de postes, associés à d'autres ressources (par exemple, un capital social et culturel), ont engendré des carrières de haut niveau, ainsi que sur les façons dont ces carrières sont racontées par ceux qui les ont vécues.

Cette recherche est fondée sur 59 entretiens, librement structurés pour que les personnes puissent formuler leurs récits de façons diverses. La première question était: «Pourriez-vous me raconter l'histoire de votre carrière jusqu'à votre situation actuelle?» Ainsi que pour l'expression de frontières symboliques, j'ai lu les entretiens pour les «cadres» de sens (à la Goffman) de la carrière (et de soi) qui sous-tendent les narrations. Ceci veut dire de ne pas les prendre à la lettre, mais de les prendre au sérieux pour ce qu'ils expriment sur les ressources culturelles disponibles pour *donner sens*. Mon point de départ dans l'analyse était, suivant Lamont et contre Bourdieu (et voir Sayer, p.ex. 2005), de ne pas réduire une volonté d'ancrer le sens de sa carrière et/ou de soi-même à travers une dimension morale, à l'intérêt personnel.

L'analyse qui suit est en deux parties : la première concerne le service public en tant que frontière morale ; la seconde concerne l'argent en tant que marqueur de distinction.

### **1. Le service public : l'importance d' "être utile" et autres illustrations de frontières morales**

La notion du bien commun est très présente chez les politiciens, hommes et femmes, en Angleterre mais surtout en France. Les personnes interrogées se réfèrent à des valeurs de service – serviteur du peuple, être au gouvernement est un honneur, une façon de servir, une responsabilité. Elles évoquent un discours qui oppose le bien public à l'intérêt privé, l'importance du collectif sur l'individuel, et qui différencie ceux qui recherchent la gratification personnelle et se servent donc de leur position à dessein, de ceux qui servent dans 'l'altruisme'. Un rejet généralisé du carriérisme et une méfiance vis-à-vis de ceux qui sont motivés par l'ambition font partis de leurs

distinctions. En bref, les personnes interrogées se différencient des autres en affirmant les frontières morales.

Il est pertinent de noter que la notion du bien collectif elle-même est présentée comme une catégorie évidente, incontestée, dont ils peuvent parler sans problèmes. Elle est présentée comme une chose dont l'existence est distincte et antérieure à eux-mêmes, et non comme une chose qui est constituée en tant que projet social et culturel. « Quel bien ? Collectif dans quel sens ? » (Calhoun, 1998 : 20) – ces questions ne sont pas posées.

La politicienne française Catherine Gagnon a obtenu son diplôme de l'ENA (Ecole Nationale d'Administration) vers l'âge de 25 ans. Elle ne s'attendait pas vraiment à y entrer, mais comme la devise familiale était « il vaut mieux viser haut pour tomber moins bas », elle a tenté sa chance et a réussi, en partie grâce à son travail acharné, en partie par chance, explique-t-elle. Après « une belle carrière » de vingt ans aux plus hauts niveaux de la fonction publique française, elle a fait une entrée surprise dans la politique lorsqu'elle a été nommée au gouvernement. Selon elle, cette étape était « une dimension supplémentaire du travail pour l'intérêt général », faisant valoir la poursuite de son combat pour le bien collectif à travers toute sa carrière. « La seule chose intéressante et qui vaille le coup » dit-elle, « c'était le bien commun, l'intérêt général, s'occuper des autres et participer à une action collective ». Elle cherche à servir au gouvernement « non pas avec les dents longues mais pour essayer d'être utile », ce qui exprime de façon explicite la frontière morale entre l'ambition et le service public.

Réduire la conviction de Catherine à son intérêt personnel exclut la possibilité d'interroger davantage la distinction qu'elle évoque. Plus que le refus du carriérisme, ceci est une justification du choix de la politique. Les différentes dimensions de son affirmation peuvent être reliées à diverses traditions : l'action collective au sein du catholicisme, très présente dans la bourgeoisie française traditionnelle, tandis que son attention aux autres est un discours de philanthropie : intervenir dans le social, prendre la responsabilité pour les autres (Sineau, 1994 : 522-3), ce qui est un héritage de la participation des femmes à la sphère publique. On peut donc soutenir que ce cadre de service public lie la position des femmes dans la politique aujourd'hui à des rôles féminins plus traditionnels tels que le sacrifice et le service.

La politicienne et avocate française Laurence Badeau a suivi une voie similaire en arrivant au gouvernement par nomination directe sur base de son expertise et non par le biais d'un parti. Elle explique comment elle se considère dans le monde :

*Et comment voyez-vous l'avenir ?*

Je ne sais pas, je ne me pose pas la question comme ça. Je suis fataliste, donc je ne sais absolument pas de quoi mon avenir sera fait. J'essaie de faire le mieux possible, et à titre personnel et pour être près de ceux que j'aime, pour leur apporter tout ce que je peux leur donner et puis dans le même temps pour continuer une activité professionnelle, politique, pour me battre pour les idées auxquelles je crois, aux valeurs auxquelles je crois, mais j' dirais que je ne le fais pas dans le but d'obtenir ceci ou cela,

je le fais parce que pour moi il y a une voie droite dans la vie [...] si j'étais carriériste j'aurais fait des choix différents.

*Lesquels par exemple ?*

J'aurais pris, au niveau politique, infiniment moins de risques [...] Je pense être utile – si tant est que je puisse avoir une utilité quelconque à quiconque – en me battant pour des valeurs, en disant les choses telles qu'elles me paraissent être, plutôt qu'essayer de tirer un bénéfice personnel de telle ou telle situation, c'est un choix de vie...

Dans ce récit, elle tient à se distancier du carriériste, le destin étant le point d'ancrage soutenant son affirmation que la réussite n'était pas recherchée. Son refus d'être vue comme un agent dans la construction de la carrière évite d'être la cible de critiques de carriérisme, de l'intérêt personnel. En effet, elle met en valeur le fait que si elle avait été intéressée elle aurait agi différemment, en prenant en fait moins de risques. Un engagement pour les valeurs et l'éthique, et de lutte pour les idées qui pourraient avoir un résultat favorable pour la collectivité – voilà son « choix de vie ».

En outre, elle s'exprime par rapport à un discours de famille contre carrière, marquant clairement son engagement envers « ceux qu'elle aime » dès le départ. Je suppose qu'il s'agit de son mari et de ses enfants, étant donné qu'elle insiste à plusieurs reprises que sa famille « passe absolument avant tout ». Ceci s'accorde difficilement avec sa reconnaissance de son indisponibilité lorsqu'elle était au gouvernement et son mari s'occupait en grande partie de leurs enfants. Il est certes frappant de voir à quel point les femmes françaises adaptent leurs récits afin d'y inclure les idéaux de maternité en tant que représentation de conduite éthique ; ceci indique bien la puissance de ces idéaux. En effet, les femmes sont sujettes à un regard moral qui fait qu'elles ont plus à justifier.

Bien que j'aie parlé jusqu'à présent exclusivement des politiciens, et en effet ces valeurs sont plus accentuées dans les récits des politiciens que parmi les hommes et femmes d'affaires, ces derniers parlent néanmoins aussi d'éthique. Ils revendiquent même des frontières morales plus fortement que ce qu'on pourrait prévoir. Ceci est important en ce qu'il suggère que le sens du travail ne peut pas simplement être annoncé ni complètement limité par la situation ou le champ socio-économique. Par exemple, la directrice des Ressources humaines Véronique Pallier remarque : « ... il y a une certaine éthique des ressources humaines et certaines valeurs qui sont les miennes... Je peux dire que j'ai fait une carrière que j'ai pilotée ». Ici nous pouvons déjà noter que les valeurs ne sont pas nécessairement opposées à la poursuite active de postes de haut niveau ; ce n'est pas l'une ou l'autre, l'ambition de carrière (avec les avantages monétaires et autres qui suivent) ou la position éthique...

## 2. Les gains matériels et symboliques : l'argent parle... mais que dit-il ?

*Qu'est ce qui vous motive à investir autant dans votre travail ?*

L'argent, une raison... [...] Quand j'y réfléchis, l'important c'est d'avoir le sentiment réel d'être encore dans un travail qui change quelque chose... c'est la camaraderie, c'est le travail d'équipe, c'est le plaisir de vraiment conquérir, de vraiment gagner, de vraiment réussir qui fait que ça en vaut la peine. C'est... l'appel de l'époque, c'est

atteindre le succès sur la scène internationale. C'est chouette. C'est prendre la mesure de sa propre capacité à obtenir ce qu'on veut. (Graham Davenport, homme d'affaires anglais)

Le langage (surtout en anglais) des manuels de gestion met en relief le jeu et la compétition sportive chez les dirigeants, et la sémiotique du terrain sportif est prédominante dans les propos mêmes des responsables (Jackall, 1988 : 49-50) – tout comme dans la citation ci-dessus de Graham Davenport, homme d'affaires basé en Grande-Bretagne. Le leadership est présenté (et mis en pratique ?) comme « une sorte de lutte » (Roper, 1994 : 111), menée par des « raiders » équipés de « stratégies de défense » (ibid. : 117) ; tout comme l'activité économique est souvent représentée par des images de virilité et d'émascation (ibid. : 19). Dans ces discours – comme pour Graham Davenport – l'argent est suprême.

Les pas en avant de Graham Davenport dans sa carrière sont eux-mêmes marqués par des transactions financières. « [C'était] le plus grand rachat d'entreprise que j'aie jamais fait, la plus grande prise de contrôle, [une] offre de 1,4 milliards de livres pour... une acquisition valant 1,6 milliards de livres » ; ou bien, quand « J'ai passé deux ans à mettre de l'ordre, c'était une sorte de catastrophe financière de 20 milliards de dollars » (celle de quelqu'un d'autre, naturellement). Il se distingue par ses références à l'argent quand il parle des difficultés de changements de postes pour ceux « gagnant des centaines de milliers de livres par an ». Et il envisage même l'avenir en termes financiers.

Je crois que ce que j'aimerais faire maintenant c'est en fait – je voudrais en fait avoir plus de contrôle de mon destin financier... Si j'ai été déçu dans ma vie, c'est du fait que je n'ai pas commencé ma propre affaire... On gagne en fait beaucoup plus d'argent et on s'amuse beaucoup plus en travaillant à son propre compte.

Néanmoins, cet exemple est vers l'extrême. La prépondérance des frontières socio-économiques n'est pas la norme parmi les personnes interrogées dans le cadre de cette recherche. Elles sont d'une génération – la plupart ont environ 55 ans – pour laquelle la poursuite du gain matériel a traditionnellement été minimisée aussi bien par l'aristocratie que par les détracteurs du capitalisme. Les différences entre la France et la Grande-Bretagne dans ce contexte sont significatives.

Il y a une certaine gêne dans la classe moyenne supérieure française concernant la revendication explicite du succès, décrit par une personne interrogée par Lamont comme « prétentieux » (Lamont, 1992: 65). J'ai eu l'échange suivant avec un homme d'affaires français:

*J'allais vous demander comment votre succès...*

Succès?

Réussite?

Oui, réussite, disons, entre guillemets.

Situation.

Oui, bien sûr.

Cette espèce de dégoût du gain personnel affiché par les Français interrogés est frappant, et il s'accorde mal avec les notions dominantes de service à la collectivité. Les cadres, invention relativement récente (milieu du vingtième siècle) se sont placés décidément entre les propriétaires et les travailleurs, une situation bien précise d'où ils pensaient qu'ils pourraient effectuer des changements sociaux positifs (Boltanski, 1979). Ceci rend moins surprenantes les orientations éthiques des Français du monde des affaires interrogés. Et le fait que la France demeure caractérisée par l'homogénéité éducative et politique des élites formées dans les grandes écoles signifie qu'on y trouve peu de récits de réussites sociales spectaculaires – « rags to riches » – du type qu'on voit dans les économies libérales (Marceau, 1989).

Toutefois, ceci est peut-être en train de changer, avec l'importance croissante des « Business Schools » (Ecoles de commerce) et l'incursion des pratiques américaines en France. Lamont note que les attitudes françaises envers l'argent et le secteur privé deviennent moins négatives (1992 : 132). Un directeur financier français de ma recherche, Antoine Silvet, semblait avoir accepté ceci, se décrivant comme un « mercenaire », du moins quand il était « jeune » et « fou ».

Quoique la Grande-Bretagne ait un esprit beaucoup plus proche de l'évaluation américaine positive du succès socio-économique, celui-ci a néanmoins sa propre complexité. L'argent exprime un ensemble de choses différentes : le succès ou l'excès ; la victoire ou l'exploitation. En Grande-Bretagne, il doit être gagné dans les conditions correctes, ou selon le code moral juste. Dans le fond, les frontières socio-économiques et morales sont liées. La richesse non méritée est méprisée, et une façon d'éviter cette catégorisation est d'être « self made », un discours de triomphe du mérite sur le privilège (Roper, 1994 : 8). Ceux qui ont réussi de cette façon font l'objet d'une admiration généralisée en Grande-Bretagne, surtout s'ils sont issus d'un milieu socio-économique modeste. Ceci est l'histoire du « working class man [*sic*] made good », c'est-à-dire l'homme de la classe ouvrière qui a réussi. Ce succès est le fruit du travail et de l'engagement – des dimensions morales, donc. Autrement dit, c'est une manière de justifier la richesse comme quelque chose de mérité en tant que reconnaissance de la valeur morale d'une personne (Sayer, 2005 : 956). Les participants de cette recherche à la fois acceptent et refusent l'idée du monde juste. Selon les dires de l'homme d'affaires britannique Paul Grant, ce sont...

... les gens qui ont vraiment gravi les échelons dans le monde des affaires grâce à leurs propres efforts, les vrais créateurs d'entreprises ; les marchands de quatre saisons, c'est là qu'on commençait, dans le temps [...] et à partir de là, ils se développaient pour devenir une grosse affaire. [...] Et ce type d'homme d'affaires, c'est celui que j'appelle le businessman né. (Paul Grant)

Paul Grant résume le discours public « négatif » concernant le commerce, qui serait « un peu sale, pas vraiment correct, l'homme d'affaires essaie toujours de se faire beaucoup d'argent, et il exploite les gens... ». Dans sa propre vie même, lorsqu'il a quitté l'université et ensuite la fonction publique, il rapporte des réactions telles que « Mon dieu, vous avez vendu votre âme, vous êtes entré dans le monde » – dans le monde des affaires, un lieu diabolisé d'où l'éthique est absente. Du point de vue de ses critiques, c'est l'histoire de « la classe supérieure qui a pourri ».

D'après l'analyse de Michael Roper (1994), ces distinctions peuvent aussi se lire comme des tensions entre différents types d'hommes et différentes formes de masculinité. Dans la période de l'après-guerre, les « gentlemen » étaient dédaigneux des scientifiques (appliqués) et des ingénieurs qui considéraient que leur expertise technique les rendaient supérieurs aux gentlemen amateurs de l'ère du capitalisme familial. Plus tard, les dirigeants mobiles, diplômés des écoles de commerce des années 1980, accusent ces héros d'antan d'être des hommes inférieurs. Bref, il y a une tension entre la valorisation de l'accumulation d'argent et d'autres orientations : l'éthique de la frugalité, la vulgarité de l'argent « nouveau », et plus récemment, la critique des rémunérations excessives.

Chose intéressante, les femmes font moins mention des frontières socio-économiques que les hommes (voir Lamont, 1992: 129), une curieuse absence vu l'importance de l'autonomie économique dans le féminisme de la deuxième vague (quoiqu'il y ait quelques références à l'indépendance financière et au confort matériel). Peut-être le rôle de « subvenir aux besoins » dans les idéaux de masculinité est-il le moteur de l'importance de l'argent pour les hommes. Et l'intensité des références de certains hommes suggère la virilité symbolique de la richesse en tant que mesure du soi.

En politique, la richesse se lit comme le gain personnel au détriment de l'engagement pour le service public. Dans un contexte où toute importance mise sur l'argent est problématique, la revendication primordiale au service public est amplifiée et alimentée. En conséquence, la voie à suivre dans la vie de tous les jours est délicate. Sous un regard moral de leurs pairs et du public concernant leurs consommations ostentatoires, nous avons des exemples de politiciennes, l'une critiquée en raison du manque d'élégance de sa voiture, et d'autres critiquées parce qu'elles ont des voitures excessivement sophistiquées !

## Conclusions

Pour résumer, la recherche présentée dans cette communication attire l'attention sur les manières dont les ressources culturelles disponibles dans des contextes spécifiques sont mobilisées pour la création de sens – de la carrière et du soi – et comment celles-ci diffèrent en fonction de la nation, du secteur de travail et du sexe.

L'importance de l'orientation vers le service public des politiciens, surtout parmi les Français interrogés, ne surprend pas dans le contexte du républicanisme français. Une orientation plus forte vers le « marché » en Grande-Bretagne dans l'expression des frontières socio-économiques n'élimine pas d'autres attributions de sens, et la moralité est une dimension importante ici aussi. Certes, les frontières morales et la réussite socio-économique ne sont pas toujours posées en opposition : certaines personnes interrogées expriment que le caractère moral, y compris l'honnêteté, peut être déduit de la réussite socio-économique (Lamont, 1992 : 131).

Liées aux différences nationales sont les différences de sexe dans le traçage des frontières. Lorsque les femmes se situent dans un répertoire de service public, elles



atténuent le sentiment qu'elles ont d'y être « mal à l'aise » ou « déplacées » en faisant appel à des narratifs « féminins » qui leur sont familiers. De la même manière, l'argent est un marqueur essentiel de masculinité – notamment en Grande-Bretagne.

Nous pouvons voir que l'apport analytique de l'approche en termes de frontières symboliques, d'après les travaux de Michèle Lamont, dans son application à la recherche présentée ici offre un éclairage des affirmations exprimées à propos du soi et de l'autre, et précise les bases sur lesquelles ces affirmations identitaires sont faites. Dans le cas d'hommes et de femmes dans des postes de carrières de haut niveau, ceci est non seulement intéressant, mais d'importance. Il s'agit de personnes qui décident de l'allocation des ressources aux autres, et l'influence sociale que les membres de ce groupe exercent à d'autres égards est considérable (voir Lamont, 1992, chapitre 1). Mieux comprendre leurs demandes d'être reconnus et les bases de distinction qui imprègnent leurs vies professionnelles pourrait éclairer davantage les façons dont ils évaluent et agissent par rapport aux personnes d'autres classes sociales.

## Bibliographie

Boltanski, L. 1982, *Les Cadres, La Formation d'un groupe sociale*, Paris: Editions de Minuit.

Bourdieu, P. 1996, *The State Nobility, Elite Schools in the Field of Power*, Cambridge: Polity Press [traduit de *La noblesse d'état: Grandes écoles et esprit de corps*, Paris: Les Editions du Minuit, 1989].

Calhoun, C. 1998, "The Public Good as a Social and Cultural Project" in Walter W Powell and Elisabeth S Clemens (eds) *Private Action and the Public Good*, New Haven and London: Yale University Press.

Jackall, R. 1988, *Moral Mazes, The World of Corporate Managers*, Oxford: Oxford University Press.

Lamont, M. 1992, *Money, Morals, and Manners, The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*, Chicago: University of Chicago Press (traduit *La morale et l'argent*, Métailié, 1995).

Lamont, M. 2000, *The Dignity of Working Men, Morality and the Boundaries of Race, Class and Immigration*, Russell Sage Foundation and Harvard University Press (traduit *La dignité des travailleurs*, Presses de Sciences Po, 2002).

Lamont, M. and V. Molnár, 2002, "The Study of Boundaries in the Social Sciences", *Annual Review of Sociology* 28: 167-95.

Marceau, J. 1989, "France" in T. Bottomore and R.J. Brym (eds) *The Capitalist Class: An International Study*, London: Harvester Wheatsheaf.

Roper, M. 1994, *Masculinity and the British Organization Man since 1945*, Oxford: Oxford University Press.

Sayer, A. 2005, "Class, Moral Worth and Recognition", *Sociology*, 39(5): 947-63.



Centre d'Etudes Sociales, Economiques et Manageriales

Sineau, M. 1994, "Law and Democracy" in Françoise Thébaud, (ed) *A History of Women V, Toward a Cultural Identity in the Twentieth Century*, Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.