



HAL
open science

Être riche et se sentir en droit de l'être

Charles Bosvieux-Onyekwelu, Camille Herlin-Giret, Ana Perrin-Heredia,
Rachel Sherman

► **To cite this version:**

Charles Bosvieux-Onyekwelu, Camille Herlin-Giret, Ana Perrin-Heredia, Rachel Sherman. Être riche et se sentir en droit de l'être : Entretien avec Rachel Sherman. *Politix*, 2023, n° 140 (4), pp.103-123. 10.3917/pox.140.0103 . hal-04176066

HAL Id: hal-04176066

<https://hal.science/hal-04176066>

Submitted on 3 Nov 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Être riche et se sentir en droit de l'être *Being Wealthy and Feeling Entitled*

Entretien avec Rachel Sherman, réalisé et traduit de l'anglais par Charles Bosvieux-Onyekwelu, Camille Herlin-Giret et Ana Perrin-Heredia.

Résumé

Spécialiste des inégalités et de la stratification sociale aux États-Unis, qu'elle aborde principalement de manière ethnographique, Rachel Sherman a enquêté dans son dernier livre sur les styles de vie de New Yorkais et de New-Yorkaises richement dotées en revenus et en patrimoine (banquiers et avocats d'affaires, mais aussi professions culturelles ayant hérité de la fortune de leurs ascendants). Dans cet entretien avec les coordinatrices du numéro, la sociologue états-unienne revient sur la notion clef d'« *entitlement* », qui permet de comprendre ce que signifie « être riche » pour celles et ceux qui se situent dans le haut de l'espace social et éclaire la façon dont se construit et se défend, autour de trois piliers (travailler dur, consommer raisonnablement et rendre à la société), un sentiment de légitimité à occuper de telles positions de pouvoir.

Mots-clefs : classes supérieures, richesse, légitimité, rapports de domination, styles de vie, genre.

Abstract

Specialising in social inequality and stratification in the United States, a topic she mostly investigates using ethnography, Rachel Sherman has studied, in her latest book, the lifestyle of affluent New-Yorks richly endowed with income and wealth (bankers, corporate lawyers as well as people working in the arts and having inherited from their ascendants). In this interview with the coeditors of the special issue, R. Sherman unpacks the concept of entitlement, a staple of her enquiry that helps understand what it means to be rich for those situated on top of the social space. She highlights how hard work, reasonable consumption and giving back to society are integral to the way upper classes build and legitimate their feeling of entitlement to such power positions.

Keywords: upper classes, wealth, entitlement, power relations, lifestyle, gender.

Professeuse de sociologie à la *New School for Social Research* de New York, Rachel Sherman s'est faite connaître par ses travaux sur les interactions sociales entre employé·es et client·es dans les hôtels de luxe¹. Elle s'est par ailleurs intéressée à l'influence des mouvements sociaux sur les organisations syndicales aux États-Unis², et achève en ce moment une enquête sur les *class traitors*, c'est-à-dire sur les riches et les privilégié·es qui se mobilisent contre le système capitaliste et l'ordre racial, que ce soit en s'engageant pour une fiscalité redistributive, en militant pour des politiques publiques alternatives ou en finançant des associations de terrain³. Ses recherches s'inscrivent plus globalement dans le cadre d'une *cultural sociology* qui envisage la stratification sociale et les inégalités du point de vue de leur légitimité et de leur contestation. Dans son dernier livre, *Uneasy Street: the Anxieties of Affluence*⁴, la chercheuse états-unienne restitue les résultats d'une enquête par entretiens auprès de New Yorkais et de New-Yorkaises richement dotées en revenus et en patrimoine (banquiers et avocats d'affaires, mais aussi professions culturelles ayant hérité de la fortune de leurs ascendants). Dans un contexte où le creusement des inégalités ne rend pas moins vive la demande de justice sociale, elle interroge ces enquêté·es (50 individus rencontrés dans 42 foyers différents) sur leur manière de se situer dans l'échelle des hiérarchies et des inégalités de richesse ; elle distingue les couples qui regardent vers le haut (les « *upward-oriented* »), qui tendent à minimiser leurs avantages et à se comparer à plus riches qu'eux, et ceux qui regardent vers le bas (« *downward-oriented* »),

¹ Sherman (R.), *Class Acts: Service and Inequality in Luxury Hotels*, Berkeley, University of California Press, 2007.

² Voss (K.), Sherman (R.), « Breaking the Iron Law of Oligarchy: Union Revitalization in the American Labor Movement », *American Journal of Sociology*, 106 (2), 2000.

³ Sherman (R.), « Class Traitors: Wealthy Progressives Challenge Wealth and Worth », *Sociologica*, 15 (2), 2021.

⁴ Sherman (R.), *Uneasy Street: the Anxieties of Affluence*, Princeton, Princeton University Press, 2017.

plus enclins à parler franchement de leur fortune et préoccupés par le sort de celles et ceux qui ont moins. Réalisé par les trois coordinateur et coordinatrices du numéro⁵, l'entretien porte tout particulièrement sur la notion d'« *entitlement* »⁶, placée au centre de l'enquête de R. Sherman. Il est ainsi l'occasion de revenir avec l'autrice sur ce que signifie « être riche » pour ceux qui se situent dans le haut de l'espace social et sur la façon dont se construit et se défend – autour de trois piliers (*travailler dur, consommer raisonnablement et rendre à la société*) –, un sentiment de légitimité à occuper de telles positions de pouvoir.

Pourriez-vous exposer la façon dont vous avez délimité le groupe de New-Yorkais et de New-Yorkaises que vous avez interviewées : comment les avez-vous sélectionnées ? Uniquement à partir de leur niveau de revenus ou également à partir de leurs dépenses et leurs pratiques de consommation ? En avez-vous écarté certains et certaines ? Si oui, sur quels critères ?

L'échantillonnage est une question compliquée qui est en fait liée au choix des termes « élites » ou « classes supérieures ». Dans ce projet, je parle surtout de classe. Par exemple, je ne dirais pas « groupe social » au lieu de « classe ». Mais je pense que ce projet emprunte en fait une sorte de définition graduelle de la classe, et que le terme « élite » est plus approprié pour les gens du haut de l'échelle sociale. Par conséquent, au lieu d'entrer dans toutes les complexités de la définition de la classe, j'ai juste voulu introduire une coupure en prenant les ménages qui avaient un revenu de plus de 250 000 dollars, ce qui me semblait correspondre à l'extrémité basse de l'élite. En réalité, presque toutes les personnes que j'ai interrogées avaient un revenu par foyer d'au moins 500 000 dollars et des capitaux propres qui allaient de 1 à 100 millions. *In fine*, j'ai exclu uniquement les personnes qui n'avaient pas d'enfants, car j'ai décidé de me concentrer sur des personnes à un moment particulier de leur vie, lorsqu'elles se posent des questions liées à leur progéniture : où les enfants vont-ils aller à l'école ? Où allons-nous vivre ? Il y a manifestement une constellation de décisions qui sont prises à ce moment-là. Une autre question que je me posais était de savoir comment les gens qui ont beaucoup d'options pour dépenser leur argent estiment qu'il est légitime de le dépenser [...] La partie concernant la moralité et la bonne réputation des personnes riches est apparue ensuite, de manière inductive, au cours de la recherche. Au départ, j'ai donc essayé de trouver des gens riches, ce qui est assez difficile parce que les gens ne veulent pas être reconnus comme riches. Vous ne pouvez pas arriver en disant : « Vous êtes riches : acceptez-vous de me parler de la façon dont vous décidez de dépenser votre argent ? » ! Finalement, j'ai interviewé quelques personnes et je me suis rendu compte qu'elles avaient toutes fait rénover leur maison. J'ai alors commencé à échantillonner sur cette base – avoir fait rénover sa maison –, ce qui m'a évidemment donné accès à un certain type de personnes. C'était presque toujours des gens qui avaient des enfants ; ils étaient toujours propriétaires de leur maison ; ils avaient toujours assez d'argent pour faire rénover leur maison de façon substantielle. Il est rare que des personnes qui n'ont pas un revenu élevé fassent rénover leur maison de manière coûteuse. C'est donc devenu un indicateur de richesse, ce qui m'a été très utile, mais qui excluait des personnes qui pouvaient aussi être riches sans procéder à ce choix pour leur maison. C'est l'autre question que vous avez posée. Cela concerne par exemple les personnes qui veulent habiter un logement plus modeste, qui louent, qui décident qu'ils n'ont pas besoin de travaux de rénovation [...] Dans la plupart des cas, je n'ai donc pas demandé aux gens quels étaient leurs revenus et leur patrimoine avant de les interviewer. Parce que, encore une fois, c'est un sujet tellement sensible. Comme mon choix d'échantillonnage était le bon, je ne me suis pas retrouvée avec des personnes qui n'étaient pas assez riches pour entrer dans mon groupe d'enquêtés. J'ai ensuite essayé d'obtenir une certaine variation. Je me suis dit que la profession allait avoir de l'importance, de même que l'origine des revenus, les opinions politiques ou le sexe, mais aussi que toutes ces variables allaient ensemble et qu'il n'y avait pas beaucoup de recherches, aux États-Unis et dans la période contemporaine, qui pourraient aider à prédire lesquelles de ces variables seraient les plus importantes. En fin de compte, et outre la difficulté d'accéder à ces personnes, la variable à laquelle j'ai prêté le plus d'attention est celle de la rénovation du domicile. Cela m'a amené à parler aux femmes, car les femmes ont tendance à être plus en charge de cela. C'étaient aussi elles qui avaient le temps de me parler. En effet, arriver à interviewer des hommes qui travaillent entre 80 et 100 heures par semaine dans une banque d'investissement ou pour un fonds spéculatif, c'est assez improbable. Pour finir, j'ai décidé de me concentrer sur la différence entre la fortune héritée et la fortune accumulée

⁵ L'entretien a été réalisé par visioconférence le 23 novembre 2021. Il a été traduit par les trois coordinateur et coordinatrices du numéro. R. Sherman a ensuite complété ses réponses, par écrit, entre mai et septembre 2022.

⁶ Ce terme, central dans le livre et dans l'enquête de R. Sherman, n'est pas aisé à transposer en français. Nous le traduisons tantôt par « légitimité » (dont la signification excède néanmoins le terme anglais), tantôt par « sentiment d'être en droit de » ou « d'être dans son bon droit ». Nous avons préféré conserver le terme en anglais lorsque, du point de vue de la langue ou de la syntaxe, aucune de ces traductions ne s'intégrait harmonieusement au français.

et d'essayer d'avoir un certain équilibre, dans l'échantillon, autour de cela. Je me suis aussi efforcée d'inclure des personnes de couleur et des couples de gays et de lesbiennes.

Le numéro dans lequel s'inscrit cet entretien a pour thématique le pouvoir du capital économique. Il nous semble que votre ouvrage se saisit de façon originale de cette thématique, alors même que la notion de pouvoir, au sens de relations asymétriques entre des groupes sociaux et des individus, pourrait sembler, à première vue, moins présente dans *Uneasy Street* que dans *Class Acts*, votre premier livre. Pourriez-vous revenir sur cette différence d'approche entre les deux ouvrages ?

C'est vrai que le livre n'examine pas les relations de pouvoir réelles entre les travailleurs et les employeurs comme dans d'autres livres ou dans certains de mes autres travaux, et il n'examine pas non plus les mouvements sociaux qui contestent plus largement les relations de pouvoir au niveau, disons, de la société. Mais je pense que la question du pouvoir est très présente dans la mesure où elle est liée à la légitimation. Il y a différents niveaux de pouvoir : par exemple, moi vis-à-vis de mes employé-es, ou moi en tant qu'employeuse capable de m'approprier une quantité énorme de profit. Je pense que c'est davantage de ce pouvoir dont je parle dans le livre, celui qui légitime certains types de personnes ayant beaucoup plus de ressources et beaucoup plus de pouvoir social – je parle de ressources économiques, de ressources politiques, de ressources culturelles, de tout ce qui peut se traduire par la capacité à voir sa volonté suivie d'effets dans différents types de contextes. Je pense que c'est la légitimité des inégalités qui permet toutes ces choses et ce qui m'intéresse dans le livre, c'est de savoir comment cette inégalité devient légitime dans l'expérience individuelle, familiale et interactionnelle.

Pour articuler cette question des inégalités avec celle des rapports de pouvoir au sein de la société, peut-être pouvez-vous expliquer le rôle que jouent, selon vous, les ressources culturelles, politiques et économiques dans la légitimation de ces rapports ?

Fondamentalement, l'argument de la légitimation – que l'on retrouve dans tout un courant de la culture états-unienne – est qu'il est légitime, pour certaines personnes (comme certaines des personnes riches que j'ai interviewées), d'avoir plus, voire beaucoup plus, de ressources que d'autres, et par « ressources » je veux dire, principalement, du capital économique, même si, évidemment, le capital économique se traduit aussi par d'autres formes de capitaux et d'autres formes de pouvoirs. En raison de la façon dont elles peuvent se présenter comme étant individuellement dignes de posséder ces ressources, ces personnes font une distinction entre les « bons » et les « mauvais » riches. Elles veulent elles-mêmes faire partie des « bons », évidemment, sur la base, essentiellement, de leurs affects et de leur comportement. Elles ne veulent pas se sentir dans leur bon droit [*entitled*], l'absence de ce sentiment leur servant de parapluie de protection ; elles ne veulent pas agir comme si elles étaient meilleures que les autres ou comme si ce qu'elles étaient les rendait de fait plus méritantes. Le fait de travailler dur est évidemment important pour elles, de même que consommer de manière raisonnable, ne pas être matérialiste, ne pas être ostentatoire, donner (ce qui nécessite du capital économique) et élever ses enfants pour qu'ils soient à leur image et partagent cette éthique de travail et de consommation raisonnable, qui est une façon de se représenter la classe moyenne états-unienne. En effet, bien que ces personnes ne fassent pas partie de la classe moyenne au sens de la distribution statistique, elles veulent en quelque sorte se présenter comme ayant les valeurs de celle-ci : elles se soucient de leur famille, elles travaillent dur, elles n'en font pas trop et ne pensent pas démesurément à l'argent. Je pense que la question du capital économique nous renvoie à tout ce discours de légitimation, que je crois sincère. En effet, je ne pense pas qu'il s'agisse d'une justification superficielle des inégalités. Je crois que les gens pensent vraiment que c'est ce que signifie être une « bonne » personne. C'est en fait ce qu'estiment beaucoup de gens et c'est pour cela que je dis que ce sont des valeurs qui sont répandues dans la culture états-unienne en général. Il est toutefois intéressant de voir comment les gens riches « aspirent à être dans la moyenne [*aspiring to the middle*] », comme je le dis, et agissent en quelque sorte comme s'ils faisaient partie de la classe moyenne en termes d'affects, de valeurs et de comportement, tout en ayant beaucoup plus de capital économique que quiconque. Ils font disparaître cette différence en se référant à ce type de personnalité « moyenne » [...] S'agissant de la question du pouvoir comme étant liée à la détention du pouvoir politique ou à l'exercice public d'un pouvoir social, je crois que ce n'est pas vraiment ce que font mes interlocuteurs et interlocutrices dans ce livre. Elles sont en quelque sorte en marge de ce genre de choses car elles ne sont pas à la recherche d'un pouvoir social visible.

Dans le livre, l'une des façons dont vous abordez la question du pouvoir consiste pourtant aussi à considérer que le fait d'accumuler du capital va de pair avec un certain sentiment de responsabilité vis-à-vis de la

marche du monde. Dans quelle mesure l'aspiration à avoir du pouvoir (que ce soit au travers de fondations, en finançant des partis politiques ou en se rapprochant du champ du pouvoir) a-t-elle à voir avec le capital économique ? Quelles sont les conditions, selon vous, pour convertir son capital économique en pouvoir ?

Je voudrais juste commencer par préciser que les gens que j'ai interviewés pour *Uneasy Street* sont les 2 % du haut de l'échelle. Ce n'est pas le 0,1 %. Je pense que votre question concerne plus les super riches. Et je n'en ai que quelques-uns dans mon échantillon [...] Je ne pense pas que mes enquêtés aspirent explicitement au pouvoir, bien que cela puisse être une question de genre. Même si beaucoup d'entre eux possèdent des fortunes de dix millions de dollars ou plus, je ne pense pas qu'ils aient assez d'argent, honnêtement, pour aspirer au pouvoir. Ils ne peuvent pas être des sortes de super philanthropes, ils ne peuvent pas acheter un siège au Sénat ou au gouvernement. Ils peuvent certes soutenir les femmes et les hommes politiques qui sont d'accord avec eux et, en ce sens, ils peuvent être considérés comme adjacents au pouvoir. Mais je n'ai pas constaté le genre d'aspiration que vous avez en tête. Je peux raconter une anecdote sur l'accumulation qui, je pense, est liée à cela. Dans le cadre de mon nouveau projet de recherche sur les « traîtres de classe », j'ai interviewé un homme qui m'a raconté comment il a hérité de sa fortune, qui est énorme. Il doit avoir 40 ans. Il m'a dit que ses actifs avaient atteint neuf chiffres, ce qui m'a fait me demander combien de dollars ça faisait ! En l'occurrence, ça fait 100 millions de dollars. Comme il avait des idées politiques assez progressistes, je lui ai demandé pourquoi il ne donnait pas davantage de son argent. Il était allé à l'école publique, était très frugal et me disait qu'il n'achetait pas tout ce qu'il pourrait acheter. Il m'a répondu en substance : « Je ne vois pas de projet philanthropique qui serait assez ambitieux et qui aurait un impact assez grand. Comme par exemple [il n'a pas exactement dit ça, mais en gros] guérir la malaria ou éduquer tous les enfants d'Afrique [...] Si je pouvais, je le ferais, mais je ne peux pas le faire parce que je ne sais pas comment le faire et je ne peux pas être assuré que je vais obtenir un retour sur investissement ». Il a donc utilisé le langage du retour sur investissement, d'un investissement philanthropique en disant : « Je ne veux pas prendre le risque, pour mes enfants et leurs enfants, de donner cet argent ». Je pense que cela répond à votre question, car cela montre l'importance d'une sorte de mission. Vous êtes censé accomplir quelque chose en tant qu'homme riche. Et si vous n'y arrivez pas, la meilleure chose à faire est de garder l'argent pour les générations futures. Ne jamais abandonner son capital, c'est ce qu'on apprend aux gens riches. En ce sens, mon enquêté aspire au pouvoir, non comme dans un mandat électif ou comme en politique, mais en faisant quelque chose d'important, sauf qu'il ne sait pas comment faire. C'est donc comme s'il reculait face à cela. Il y a donc une aspiration, pas tellement pour le pouvoir, mais pour faire quelque chose de grand avec son argent, qui attirera positivement l'attention. Je ne sais pas si c'est pertinent par rapport à votre question, mais c'est ce à quoi cela m'a fait penser.

Notre question précédente sur le financement des partis politiques ou les fondations renvoie aussi à ce que l'on entend lorsqu'on évoque les « élites ». On ne parle pas seulement de dotation en capitaux, mais aussi d'une certaine proximité avec le pouvoir. Toutefois, selon les résultats de votre enquête, ces couples aisés ne sont pas si impliqués que cela dans la politique au sens classique du terme. Donc, tout compte fait, peut-on encore les considérer comme appartenant à l'« élite » ?

J'aurais tendance à vous retourner la question : comment appelleriez-vous ces gens, alors ? Je comprends les raisons pour ne pas les appeler « élite », et, effectivement, au sens que vous décrivez, ils n'en forment pas une. Mais je crois qu'en anglais, nous n'avons pas de vocabulaire pour cela. Ici, plus personne n'utilise le terme de classe supérieure [*upper class*] : le terme a une connotation WASP, blanche et vieille école. Il y avait naguère une espèce de répertoire social, comme un livre dans lequel on trouvait toutes les plus grandes familles. C'était une sorte de quasi aristocratie, totalement homogène, avec une richesse qui se transmettait de génération en génération. Ils se connaissaient tous, ils organisaient des bals où les jeunes filles étaient censées se montrer, ils se mariaient tous entre eux, *etc.* En grande partie, ceci n'existe plus. Et je pense en fait que notre incapacité à trouver un vocabulaire de remplacement a rendu ce groupe presque invisible. On a tendance à parler d'eux comme de la classe moyenne supérieure ou comme de la classe des cadres [*professional managerial class*], alors qu'en fait, ils sont extrêmement riches. Je suis donc d'accord pour dire qu'ils ne font pas partie de l'élite. Pour moi, utiliser ce vocabulaire est une sorte de solution de repli, je ne sais pas comment l'appeler autrement. J'ai eu un certain nombre de conversations avec des gens sur ce que signifie « aisé [*affluent*] ». Je pense qu'« aisé » est un autre mot pour « riche », mais en moins négatif. En gros, cela veut dire classe moyenne supérieure. Certaines personnes estiment qu'« aisé » est la même chose que « riche », mais « aisé » est un mot que l'on entend vraiment, alors que « riche », on l'entend rarement ! On utilise généralement des euphémismes pour des individus qui ont des capitaux propres élevés, voire très élevés, c'est pour cela que je ne veux pas dire juste « aisé ». Beaucoup d'entre eux sont vraiment

riches et je pense que nous devons revenir à un vocabulaire qui nous permette de reconnaître que les 1 %, 2 % ou même 10 % du haut de l'échelle sont toujours incroyablement privilégiés par rapport aux autres [...] Je ne sais pas si en français il y a une meilleure constellation de mots pour désigner ces réalités.

Une autre façon d'aborder la question des élites pourrait être de dire que le sentiment d'« être dans son bon droit [entitlement] » fait partie intégrante de la définition des élites. Qu'en pensez-vous ?

Je ne sais pas. Comment pourrait-on prouver cela ? Si les gens qui sont vraiment riches ne se sentent pas dans leur bon droit, ne sont-ils pour autant plus des élites ? C'est comme les « traîtres de classe » que j'étudie actuellement : ils remettent précisément en question leur propre légitimité à être à cette place [entitlement]. L'argument que j'avance dans le livre est que, si vous n'avez pas des affects et une personnalité qui vous font dire que vous êtes meilleur que les autres, si vous êtes capable de penser que votre situation ne va pas de soi, si vous êtes gentil avec les autres et que vous travaillez dur, alors ça va, c'est que vous n'êtes pas *entitled* ! C'est ce qui est si insensé dans ce concept. Vous êtes légitimé·e [entitled] dans tout ce que vous possédez à partir du moment où vous êtes capable de penser que vous n'agissez pas ou que vous ne vous sentez pas comme une personne systématiquement dans son bon droit [entitled]. C'est franchement déroutant [...] J'ai en tête une enquêtée qui a la trentaine, qui a vingt millions de dollars de disponible et qui n'a pas l'impression d'avoir fait quoi que ce soit pour mériter cela. Elle ne se réapproprierait pas ces discours tout faits de légitimation [entitlement]. Elle ne pense pas qu'elle devrait posséder une telle fortune, pourtant je dirais qu'elle appartient toujours à l'élite. La question me paraît donc délicate à trancher.

La plupart des personnes que vous avez interrogées semblent ne pas avoir de solution pour atténuer les inégalités et les disparités dans la répartition des richesses. Pourtant, il semble bien qu'elles ne veuillent pas, dans leur engagement philanthropique, abdiquer leur pouvoir de décision. Est-ce un paradoxe pour vous ?

C'est là précisément un point de transition entre mon dernier livre et mon nouveau projet [...] Je considère *Uneasy Street* et mon nouveau livre, provisoirement intitulé *Class Traitors*, comme les deux faces d'une même pièce. Ils sont complémentaires. Le nouveau projet s'intéresse aux personnes qui refusent ces discours sur la légitimation [entitlement] de la richesse⁷. Vis-à-vis des différents types de justification dont je parle dans *Uneasy Street*, la position de ces gens est en quelque sorte : « Nous rejetons l'idée que nous pouvons être de bons riches simplement parce que nous travaillons dur ou parce que nous sommes des gens bien ou parce que nous avons investi intelligemment notre argent. Nous reconnaissons que nous bénéficions d'un système illégitime. Le système est le problème ». Telle est à peu près la position la plus extrême parmi ces gens-là. Tout le monde ne le dirait sûrement pas ainsi, mais la seule façon pour eux d'être quelqu'un de riche et de moralement digne est de travailler à démanteler le système, ce système étant essentiellement le capitalisme racial. C'est très proche de ce que disent les personnes qui sont blanches et antiracistes. Je ne sais pas s'il existe la même chose en France, mais ici, on trouve quelques mouvements de personnes blanches et antiracistes qui disent : « Je profite d'un système de suprématie blanche et de racisme structurel. Ce n'est pas ma faute, je n'ai pas créé le système, mais je reconnais que j'ai des privilèges grâce à lui. Donc, je pense que c'est injuste et je vais travailler contre le système ». Au sein de la population que j'étudie, beaucoup sont blancs et antiracistes et appliquent le même raisonnement à leur appartenance de classe. [...] Eu égard à la problématique que vous posez, nous avons donc deux populations assez différentes. Les personnes que j'ai interrogées dans *Uneasy Street* sont pour la plupart libérales sur le plan politique, mais elles ne sont pas radicales. Peu d'entre elles sont vraiment progressistes. Les personnes sur lesquelles j'enquête à présent ont, pour la plupart, des positions politiques relativement radicales [...] Beaucoup d'entre elles sont des jeunes, et certaines sont associées à une organisation appelée *The Resource Generation*, qui s'adresse explicitement aux personnes de moins de 35 ans qui font partie des 10 % les plus riches. [...] Je ne dirais pas que la population étudiée dans *Uneasy Street* est « sans solution » : ils se sentent juste impuissants et font donc appel à ce discours de légitimation, même s'ils pensent que les inégalités sont terribles et qu'il est difficile de vivre dans un monde comme celui-ci. C'est vraiment ce que pensent beaucoup d'entre eux [...] Ils s'emploient à justifier tout cela en se demandant comment être la meilleure personne dans le système qui existe actuellement, système sur lequel ils estiment n'avoir fondamentalement aucun pouvoir [...] Certain·es d'entre eux pensent simplement qu'il faut donner autant d'argent que possible aux organisations les plus proches de la base, du mouvement social, et qu'il faut renoncer à en avoir le contrôle [...] Je crois que mes enquêtés dans *Uneasy Street* se disent : « Le système n'est pas juste, le système est terrible, mais qu'est-ce que je peux faire ? ». Cela nous ramène à la question

⁷ Voir Lefèvre (S.), « Les héritiers rebelles : la philanthropie comme “suicide de classe” », *Politix*, 121, 2018.

du pouvoir interactionnel : je vois que j'ai plus que les entrepreneurs qui rénovent ma maison, donc j'essaie de leur donner un très bon pourboire et d'en faire autant avec les gens qui travaillent pour moi. Mes enquêtés savent que ces solutions interactionnelles aux problèmes systémiques ne sont pas très efficaces, mais ils n'imaginent pas vraiment d'autres façons de faire.

Avez-vous pu étudier la façon dont la religion est susceptible d'influer sur la manière dont on exerce une position de pouvoir ou dont on se sent en droit de [entitled] l'occuper ? Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur le rôle de la religion dans ce processus de légitimation, tant sur le fait de se sentir coupable que sur le principe d'accumulation ?

Je ne suis pas sûre d'avoir vu le rôle de la religion dans ce processus. [...] Pour *Uneasy Street*, je n'ai pas vraiment rencontré de personnes pratiquantes. Les gens allaient à l'église de temps à temps, certains étaient des juifs pratiquants, mais, dans la plupart des cas, je n'ai pas rencontré de manière directe de discours sur la religion. Cela étant, je soutiens dans *Uneasy Street* qu'il existe une relation entre le fait de travailler dur et de contrôler sa consommation ; c'est une manifestation de l'éthique protestante, qui est, je pense, une sorte de fondement de la culture états-unienne. Et je me rends de plus en plus compte que, dans le livre, je n'ai pas assez théorisé cela comme ayant partie liée avec l'accumulation. Au départ, le concept d'accumulation n'était pas, me semble-t-il, aussi présent pour moi, mais il l'est maintenant que je m'intéresse, dans mon nouveau projet, aux « traîtres de classe » et du fait qu'une grande partie de ce projet tourne autour de la façon dont, sur le plan culturel, ceux-ci nagent à contre-courant. Ainsi, toutes les choses qu'ils veulent faire, comme parler d'argent ou critiquer la notion de méritocratie, vont à l'encontre de la façon dont leurs familles agissent normalement ; beaucoup de ces choses ont à voir avec l'accumulation, comme par exemple expliquer à leurs conseillers financiers qu'il ne faut pas maximiser les rendements, la réaction de ces derniers étant : « Mais qu'est-ce que vous racontez ? Comment peut-on ne pas vouloir maximiser ses rendements ? » [...] L'accumulation fait aussi partie intégrante de ce que signifie être une personne méritante, surtout un homme méritant : c'est pouvoir dire que vous avez gagné de l'argent, que vous avez transformé votre argent en plus d'argent ou que vous avez fait quelque chose de grand pour le monde par votre investissement ou par votre philanthropie. Aussi, dire que vous avez accumulé de l'argent sur la base d'un système injuste, en exploitant les gens et en les traumatisant n'est pas vraiment ce que les parents de ces jeunes veulent entendre. La notion d'accumulation est encore une fois au cœur de l'éthique protestante : le fait de travailler dur, la consommation et le désintéressement sont mis au service de l'accumulation. C'est donc l'accumulation qui est le moteur principal et qui, en ce sens, est à l'origine de tous ces aspects de la culture de l'argent aux États-Unis. Ce n'est donc pas la religion au sens de « je vais aller à l'église aujourd'hui », mais au sens d'un fondement moral.

Vous faites le lien entre la difficulté de reconnaître l'existence d'un racisme systémique en faveur des Blancs et la difficulté de reconnaître l'ampleur des inégalités en faveur des riches sans se sentir coupable. Nous nous demandons si vous aviez travaillé sur la façon dont ces deux privilèges peuvent se combiner, se renforcer ou parfois s'opposer comme dans le cas des « traîtres de classe ». Faites-vous également le lien avec le privilège masculin (ou de genre) et, si oui, comment ?

C'est une grande question ! [...] Je pense qu'une façon de voir les choses est que pour les riches blancs, les deux éléments vont ensemble de façon relativement transparente : ils ont le privilège d'être blancs et le privilège de la classe. Et il est souvent difficile de distinguer de quel attribut vous bénéficiez à un moment donné : c'est souvent les deux. Mais je pense que le lien entre les deux apparaît plus clairement quand on parle avec des personnes riches de couleur, parce que ce sont des gens qui n'ont pas le privilège de la race. Tout d'abord, cela dépend du type de race ou d'ethnie dont nous parlons. Presque tous les membres de *Resource Generation*, qui sont des personnes de couleur, sont issus de l'immigration en provenance d'Asie du Sud-Est ; ils ne sont pas afro-américains, ils ne sont pas latinos, ou alors très rarement [...] La plupart d'entre eux sont issus de familles d'immigrés, donc ils ont souvent accès à des récits sur la mobilité ou la réussite des personnes venues d'ailleurs. En même temps, ils ont souvent une expérience directe des discriminations, ou *via* leur famille, de sorte qu'ils ont une relation un peu différente avec le sentiment de privilège [...] Pour autant, il faut également souligner que la plupart de ces personnes ont hérité de leur richesse. Ce ne sont pas nécessairement les vieilles fortunes des États-Unis, ce ne sont pas les Vanderbilt ou les Rockefeller. Le plus souvent, ce sont leurs propres parents qui ont gagné cet argent ; d'une certaine manière, c'est donc un peu une fortune nouvelle, mais de toute façon, ces personnes sont trop jeunes pour avoir accumulé d'énormes quantités d'argent. Ce sont donc principalement des héritiers, et ces jeunes héritiers ont tendance à se sentir coupables ; ils sont dissociés et mal dans leur peau. Je pense que c'est vraiment quelque

chose de fascinant parce que reconnaître précisément que vous bénéficiiez d'un système qui est lui-même injuste peut être vraiment douloureux. C'est ce que beaucoup de Blancs ont du mal à reconnaître : si vous leur dites : « Vous êtes blanc donc vous bénéficiez d'un système suprémaciste blanc », ils entendent : « Vous êtes raciste ». Il y a donc beaucoup de résistance pour reconnaître ce privilège systémique, et cela vaut aussi pour les classes sociales : dire simplement « Vous ne méritez pas ce que vous avez. Vous n'avez rien fait pour le mériter », c'est aller à l'encontre de tous ces discours sur le mérite et sur le « droit à » dont je parlais avant. Les gens sont donc très réfractaires à cette idée et c'est en partie parce que c'est vraiment terrible de s'entendre dire qu'on ne mérite pas ce qu'on a ; cela peut faire naître un sentiment de culpabilité, surtout pour les personnes dont la fortune a été accumulée grâce au traumatisme bien visible d'autres communautés, grâce à l'esclavage, en volant des terres, à partir des énergies fossiles ou en déplaçant des communautés indigènes, *etc.* [...] Les personnes de couleur qui ont hérité, souvent de leurs parents parce qu'il s'agit d'un enrichissement plus récent, n'éprouvent pas autant de sentiments contradictoires de culpabilité, de honte et de malaise. Mais ce n'est pas pour autant qu'elles pensent que le système est juste, ce qui les rend capables de prendre de la distance par rapport à ces discours sur l'équité.

La question du genre, je pense, est vraiment intéressante. Je crois qu'il est difficile de faire des généralisations à ce sujet. La plupart des jeunes sur lesquels j'ai enquêté [...] sont en majorité des femmes ou des personnes qui ne se reconnaissent pas dans les distinctions traditionnelles de genre. *Resource Generation* a été fondée par deux héritières lesbiennes blanches ; l'ambiance de l'organisation a donc toujours été plutôt *queer*, minoritaire et féministe. On y trouve ainsi plus de gens, je crois, qui n'ont pas eu de privilège de genre, ce qui est en lien avec le fait d'avoir vécu ou non une expérience de la marginalité. Je pense donc que beaucoup de ces personnes diraient qu'en tant qu'individus ne se reconnaissant pas dans les distinctions traditionnelles de genre, en tant que *queer* ou simplement en tant que femmes, elles ont eu des expériences qui leur ont permis de voir ce qu'est de ne pas avoir de privilège. Elles ont eu une expérience de la différence et cela ouvre la porte à quelque chose qu'elles ne peuvent pas partager avec les gens qui ont un privilège de classe.

Pour continuer sur la question du genre, vous abordez, dans *Uneasy Street*, le problème de la richesse au sein des couples. Pourriez-vous revenir sur ce qui fait que l'argent est un point d'entrée heuristique pour analyser les relations de pouvoir au foyer, et peut-être aussi en dehors de la sphère domestique ? Avez-vous observé des différences, dans les pratiques d'accumulation, entre les hommes et les femmes que vous avez rencontrées dans *Uneasy Street* ?

J'ai beaucoup de choses à dire à ce sujet. Une chose que je voudrais faire remarquer, en guise de prémisse à ma réponse, c'est que la valeur personnelle des hommes comme étant intrinsèquement liée à leur capacité à accumuler est beaucoup moins vraie pour les femmes (les femmes de *Uneasy Street* comme les femmes avec qui je parle dans ma nouvelle enquête sur les « traîtres de classe »). Je pense simplement que la société n'accorde pas autant d'importance à l'accumulation comme étalon de la réussite des femmes. Cela donne donc aux femmes plus de possibilités pour dire « peut-être n'avons-nous pas besoin de tant d'argent ? » ou « peut-être que ça va si on fait sans ? ». Et je pense que c'est vrai, même pour les femmes que j'ai interviewées pour *Uneasy Street* [...] : elles sont un peu plus enclines à voir les problèmes d'inégalités parce qu'elles investissent moins le processus d'accumulation. Et je pense que dans la mesure où les femmes sont généralement socialisées pour être empathiques, elles sont plus à même de parler de ce que cela signifie que d'autres personnes aient moins. Il faut ici néanmoins évoquer le problème de l'échantillonnage : il est difficile de savoir si ce que je dis est dû au fait que j'ai parlé à plus de femmes qui pensent cela ou bien si c'est réellement vrai. Je pense que la question de la relation entre le genre et l'argent est très importante et il est certain qu'en général, les femmes accumulent moins que les hommes. Mais je pense qu'il est aussi utile de préciser comment sources de revenus et structure familiale sont liées. Environ un quart des personnes avec lesquelles j'ai discuté pour *Uneasy Street* vivent presque exclusivement de la richesse qui leur a été transmise par héritage. La plupart d'entre elles avaient un emploi, mais des emplois très mal payés dans les arts, les organisations à but non lucratif ou le monde universitaire. Elles avaient donc un style de vie qui était rendu possible par leur fortune. Je pense que pour environ un quart d'entre elles, c'était le contraire : elles n'avaient pas de revenus ou de fortune provenant d'un héritage et vivaient principalement d'emplois bien rémunérés dans la finance, le droit des affaires, l'immobilier commercial, *etc.* Les autres personnes, quant à elles, se rattachaient à des foyers à hauts revenus, mais avaient également commencé par bénéficier d'une certaine fortune héritée, de l'aide de leurs parents, d'une sorte de transfert d'argent intergénérationnel. La raison pour laquelle je pense que c'est important est que ces personnes feront toujours allusion à leur travail rémunéré comme étant la raison de leur richesse et sa justification ; elles mentionneront très rarement qu'elles ont en fait commencé avec tous ces avantages de classe. Et cela simplement parce qu'il est beaucoup plus légitime de parler

de ce que vous avez « gagné » plutôt que de l'argent dont vous avez hérité. Or, dans ces familles, beaucoup de femmes que j'ai interrogées n'avaient plus de travail rémunéré ; elles avaient déjà travaillé avant et étaient en couple avec un homme qui gagnait beaucoup d'argent, ou tout l'argent [...] Dans ces relations, il y avait beaucoup de conflits autour de cette question parce que les hommes pensaient qu'ils devaient contrôler l'argent et ne valorisaient pas vraiment le travail domestique de leur femme. Les femmes se sentaient vraiment mal par rapport à cela. En revanche, dans les rares familles que j'ai interrogées où la femme était mieux payée que l'homme – je pense que j'en avais deux dans ce cas-là – le problème se posait dans le sens inverse : la femme essayait toujours de satisfaire l'ego de l'homme qui gagnait moins ; elle lui faisait sentir qu'il n'était pas un raté en le laissant investir de l'argent, *etc.* Il ne s'agit donc pas seulement de savoir qui gagne l'argent, mais aussi de connaître le genre de la personne qui gagne l'argent [...] Dans les familles qui ont hérité, la dynamique est identique : si c'est l'homme qui a hérité, c'est le même genre de sentiment de contrôle. Si c'est la femme, elle doit en quelque sorte compenser le manque de capacité de l'homme à subvenir aux besoins du couple et de la famille. Ces deux choses vont de pair d'une manière totalement genrée.

Dans *Uneasy street*, vous développez cette idée de « travail du style de vie ». Pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet et sur ce que cette notion a à voir avec le travail non rémunéré des femmes au foyer ?

Je pense que cette notion de « travail du style de vie » [*labour of lifestyle*] – j'apprécie que vous l'ayez remarquée – est précisément liée à la question de la valeur du travail des femmes. Avec l'une de mes doctorantes, j'ai écrit un article, qui est sorti l'année dernière, à ce sujet⁸. C'est une question qui a toujours fait débat et qui a toujours fait trébucher les femmes : devrions-nous plaider pour que les femmes quittent le foyer et exercent un travail rémunéré, parce que le travail rémunéré, c'est mieux ? Bon, évidemment, ça veut souvent dire payer une autre femme pour qu'elle s'occupe de votre maison... Devrions-nous valoriser le travail non marchandisé comme le travail domestique et le travail ménager ? Comment penser l'articulation entre travail rémunéré et travail non rémunéré ? Je pense que l'une des façons de revaloriser ce travail non marchand est de dire que ce travail domestique a en fait une valeur, qu'il est précieux. Mais cela ne s'applique jamais vraiment aux femmes riches. Je ne sais pas si c'est le cas en France, mais aux États-Unis et depuis longtemps, les femmes riches ne s'occupent pas de leurs propres enfants. Elles ne s'occupent pas non plus de leur propre foyer. Elles ne s'occupent que d'elles-mêmes. Elles sont toujours en train de se faire faire les ongles, toujours à la salle de sport ou chez le coiffeur. C'est cette notion de « dames qui déjeunent en ville [*ladies who lunch*] ». Ou alors elles sont, pour utiliser un terme plus ancien, dans leur country club, ou que sais-je encore. Et, oui, il y a tout ce travail qu'elles font et que, dans le livre, j'appelle le « travail du style de vie », qui consiste à produire le style de vie de la famille. Cela signifie s'occuper des travaux de rénovation de la maison, superviser le travail domestique rémunéré ou encore planifier les vacances de la famille. Toute la question est alors : comment pouvons-nous voir cela comme un vrai travail ? Pour moi, cette question éclaire vraiment l'idée, même pour nous universitaires, du moment normatif de la classification du travail. Parce que si nous disons que c'est un travail, cela semble contre-intuitif car cela ne semble pas être un travail très productif. Mais si un architecte d'intérieur le fait, on appelle ça du travail, non ? Alors que si une femme le fait pour sa propre famille, on n'appelle pas ça du travail. On pense que c'est frivole et que c'est écœurant que les femmes riches passent leur temps à ça. Je pense donc que cela met au jour un certain flottement conceptuel et normatif dans la façon dont nous analysons la relation entre le genre et le travail. Et aussi la classe sociale. Doit-on également penser que ce travail est socialement nécessaire ? La notion de travail reproductif repose à l'origine sur l'idée marxiste que ce travail est socialement nécessaire à la reproduction du travailleur et de sa force de travail, n'est-ce pas ? Dans le cas des familles dont je parle, c'est en quelque sorte socialement nécessaire pour la reproduction de l'homme qui travaille dans la finance, en partant du principe que ces gens ont une vie sociale, que cela contribue à leur statut et leur permet de continuer à accumuler, *etc.* Mais le « *labor of lifestyle* » est-il nécessaire pour que les gens soient en vie ? Non, bien sûr que non. Je pense donc que cette notion est vraiment importante et qu'elle met en lumière certaines des questions qui m'intéressent toujours à propos des significations du travail.

La portée de cette question est aussi sans doute liée à votre position d'enquêtrice femme. Dans *Uneasy Street*, vous écrivez par exemple que votre sentiment de solidarité de genre avec ces femmes riches vous masquait

⁸ Dos Santos Raxlen (J.), Sherman (R.), « Labor, Lifestyle and the “Ladies who Lunch”: Work and Worth among Elite Stay-at-home Mothers », in Gorman (E.), Vallas (S.), dir., *Professional Work: Knowledge, Power and Social Inequalities*, New York, Emerald Publishing Limited, 2020, p. 195-220.

leur position de classe⁹. Vous écrivez aussi : « Il est difficile, pour quelqu'une qui a le sentiment de lutter dans son couple pour l'égalité et la reconnaissance, de se sentir privilégiée par rapport aux autres dans le monde »¹⁰. Ce qui est une façon de suggérer comment le genre et la classe sont imbriqués.

Oui, je pense que c'est intéressant à la lumière de ce dont nous venons de parler. C'est un peu comme s'il existait un côté par lequel vous n'êtes pas privilégiée. Quand vous êtes du côté non privilégié d'une dyade (parce que vous êtes une femme, parce que vous êtes de couleur ou parce que vous êtes de la classe ouvrière), cela vous donne quelque chose d'autre à penser, qui peut vous distraire. C'est là où je veux en venir : le conflit de genre, qui fait que les femmes sont subordonnées au pouvoir économique de leur mari, empêche de voir en quelque sorte leur privilège de classe [...] Et on pourrait aussi avoir cela avec des personnes de couleur riches, pour lesquelles les défis qui sont liés au fait d'être une personne de couleur occultent en quelque sorte leur privilège de classe. Mais je pense que cela marche dans les deux sens : cela peut vous donner l'impression de masquer votre propre privilège, mais cela peut aussi vous ouvrir un espace d'empathie avec d'autres personnes qui sont plus marginalisées ou moins privilégiées. Vous pouvez alors développer une sorte de solidarité à travers cela, même si ce n'est pas précisément le même type de différence.

Pour compléter cette question, pouvez-vous expliquer ce qui est susceptible de masquer le privilège de classe ? Est-ce que vous considérez que cela a à voir avec le fait que les femmes que vous avez rencontrées dans *Uneasy Street* ne sont pas tout à fait conscientes de leur fortune familiale, qu'elles ne savent pas combien leurs maris possèdent réellement et à quel point ils sont riches ?

Je voudrais revenir en arrière juste une seconde [...] : ces femmes ne sont pas toutes distraites par les conflits de genre qui les opposent à leur partenaire. Beaucoup d'entre elles sont conscientes du fait qu'elles ont plus que d'autres. Ce n'est donc pas qu'une question de genre. Pour les femmes qui n'ont elles-mêmes pas de travail rémunéré et, dans certains cas, pour celles qui sont mariées à des héritiers, l'argent vient de l'homme. Elles ne savent pas combien d'argent est à disposition ; elles n'ont aucun contrôle là-dessus. [...] Je pense qu'en un sens, elles évitent de savoir ce qu'il en est. Cela peut avoir un rapport avec les conflits de genre dans le couple, mais c'est aussi qu'elles ne veulent pas savoir parce que, même si cela leur enlève du pouvoir, cela leur permet aussi de ne pas avoir en tête des montants spécifiques. C'est beaucoup plus facile de se dire quelque chose comme « Eh bien, je suis sûre que nous avons besoin de tout cet argent » si vous ne savez pas que vous avez 20 millions de dollars sur votre compte bancaire ou sur un autre compte. Cela dit, elles savent, selon moi, qu'elles ont beaucoup d'argent. C'est une chose très importante dont je parle dans le livre : comment les gens comprennent leur propre position de classe, pas nécessairement comme « dans quelle classe vous situez-vous explicitement ? », mais plutôt comme ce que j'appelle « regarder vers le haut » ou « regarder vers le bas ». Certaines de ces personnes peuvent avoir beaucoup, beaucoup d'argent et ne regarder que vers les personnes qui ont aussi beaucoup, beaucoup d'argent, voire vers celles qui en ont encore plus. Comme je l'ai dit, elles se considèrent donc comme la classe moyenne ; elles se voient comme une sorte de milieu dans leur petit environnement de milliardaires. Alors que d'autres personnes, qui ont peut-être même moins d'argent, vont regarder vers le bas, non dans un sens condescendant, mais parce qu'elles sont conscientes que la grande majorité des gens ont moins qu'elles. C'est donc en partie une question d'orientation. Et je pense que la volonté qu'on peut avoir d'évoquer explicitement des sommes d'argent est également liée à cela. Je voudrais par ailleurs ajouter une chose sur le « travail du style de vie ». Je crois qu'il est vraiment important de penser de manière générationnelle à ces femmes qui sont maintenant dans la quarantaine ou la cinquantaine et qui ont fait des études supérieures (la majorité d'entre elles ont des diplômes universitaires). Elles sont censées travailler. Il y a 50 ans, les femmes riches n'avaient pas à le faire [...] Elles n'étaient pas censées travailler. Et rester à la maison était, culturellement, tout à fait normal. Mais à présent, ces femmes, qui sont dans une situation économique équivalente, ont été formées pour travailler. Elles sont censées être égales aux hommes et exercer un travail rémunéré, ce qui, dans une société méritocratique, est valorisé. Je pense donc qu'elles sont plus en conflit avec elles-mêmes à propos du fait de ne pas travailler que leurs grand-mères ne l'ont été dans la même situation. Par conséquent, elles font toujours appel à ces discours sur le fait de travailler dur, même s'il ne s'agit pas de travail rémunéré. Elles n'utilisent pas l'expression de « travail du style de vie », mais elles évoquent sans cesse tout le travail qu'elles font pour leurs familles, les travaux dans la maison, les loisirs pour les enfants, le sport, des choses plus basiques comme la cuisine et le nettoyage, ou encore des activités de reproduction sociale. À New York, il y a des écoles privées où ce sont les mamans qui viennent

⁹ Sherman (R.), *Uneasy Street*, op. cit., p. 157.

¹⁰ *Ibid.*, p. 195-196 (notre traduction).

chercher les enfants et d'autres où ce sont les nounous qui le font. Chaque école a sa propre tendance parce qu'il y a beaucoup de tensions autour du fait que les mères de cette classe-là travaillent ou non. Je pense donc que c'est quelque chose de très important à signaler pour comprendre les différences actuelles entre les régimes de genre dans lesquels ces femmes vivent.

Dans la lignée de ce que nous venons de dire, nous avons aussi noté cette citation de Teresa, une de vos enquêtées : « Je suis le PDG de cette maison et je dirige le navire »¹¹, qui est une autre métaphore que nous pourrions prendre au sérieux.

Oui, c'est exactement ce que je veux dire : elles recadrent leur propre travail en utilisant ce type d'analogie – très explicite – avec un travail rémunéré de haut niveau. En l'occurrence, c'est un discours que cette femme a repris du groupe de parents qu'elle venait d'intégrer : les gens qui animaient ce groupe étaient engagés pour aider ces femmes à surmonter leurs complexes concernant le travail rémunéré à l'extérieur du foyer ou le fait de ne pas travailler, à leur dire quelque chose comme : « Vous avez des compétences et elles sont valables, même si vous n'êtes pas payées pour ça ».

Nous voudrions revenir sur la question du « travail du style de vie ». D'une certaine manière, ce travail est essentiel pour assurer la position sociale et la position de pouvoir : c'est la fameuse expression « noblesse oblige ». En d'autres termes, pour appartenir à un groupe social, il faut adopter un style de vie spécifique en termes de dépenses et de consommation. L'appartenance au groupe encadre les pratiques de consommation, mais nous pouvons également inverser la perspective et considérer qu'en examinant les pratiques de consommation, nous pouvons saisir un groupe social. La consommation est alors un marqueur d'appartenance au groupe et en dessine les contours. Qu'en pensez-vous ?

Je pense qu'il y a, au sein des personnes riches dont je parle, des sous-ensembles, je ne veux pas dire des sous-cultures, parce que ça fait bizarre, mais disons des sortes de sous-groupes qui se constituent autour de la profession et de la consommation. Ainsi, par exemple, les personnes appartenant à des familles dont le mari travaille à Wall Street et dont la femme ne travaille pas ont plus de chances de vivre à Manhattan, dans l'Upper East Side ou l'Upper West Side, où elles sont davantage susceptibles de socialiser avec des personnes qui leur ressemblent. Il est statistiquement plus probable que leurs enfants soient dans des écoles privées. J'ai par exemple interviewé une femme qui ne vit pas en ville mais dans une banlieue très riche. Elle m'a dit : « J'ai l'impression que la consommation est mon travail, que les gens regardent la maison que j'ai rénovée, l'école que j'ai choisie, mon mariage, *etc.* ». Elle était très explicite à ce sujet, comme si cela faisait partie des pratiques et des normes de sa *community*¹². Ce n'est peut-être pas une coïncidence qu'elle ait vécu en banlieue parce que je pense que les banlieues sont des *communities*, où tout le monde se connaît et où tout le monde a un lien avec l'école, *etc.* Je pense qu'à New York, il y a un peu plus de variété. Mais les femmes que j'y ai interrogées étaient davantage susceptibles d'avoir fait appel à des designers d'intérieur pour leur maison. Certaines d'entre elles sont soucieuses de prendre ces décisions elles-mêmes et d'être capables de déployer une sorte de capital culturel ou de « capital goût ». D'autres s'en fichent complètement et vont payer quelqu'un pour le faire à leur place, et je pense que c'est intéressant de voir comment les hommes attribuent ce travail aux femmes et comment les femmes le délèguent parfois à d'autres femmes. Parallèlement à ce sous-ensemble, il existe une autre sorte de sous-culture, plus progressiste, plus susceptible d'avoir hérité, plus susceptible de vivre à Brooklyn (où il y a comme une atmosphère *hipster*), plus susceptible d'avoir une esthétique qui est, je dirais, haut de gamme mais sans s'annoncer comme telle [...] Ce sont des familles qui ont à la fois beaucoup de capital économique et beaucoup de capital culturel [...] Je pense que dans le premier groupe que j'ai décrit, il est plus probable que les gens sentent qu'il existe une norme qu'ils doivent respecter, une sorte de norme collective implicite au sein du groupe. Une de ces femmes m'avait dit qu'elle était nerveuse à propos de ce qu'elle allait porter à une soirée, comme si, dans sa penderie, elle n'avait pas assez de choses appropriées à la fonction de l'événement auquel elle devait participer. Je pense que c'est aussi parce qu'une grande partie de leur vie sociale est liée au travail de leur mari et qu'elles socialisent avec les collègues de celui-ci [...] À l'inverse, les gens qui travaillent dans le milieu universitaire, dans un musée d'art ou dans une organisation à but non lucratif, sont des gens plus tournés vers le bas et plus susceptibles de minimiser

¹¹ *Ibid.*, p. 164.

¹² Nous laissons le terme de « *community* » en anglais car sa traduction par le français « communauté » prête à confusion, en particulier du fait des controverses, en France, sur le communautarisme (Mohammed (M.) et Talpin (J.), *Communautarisme ?*, Paris, PUF, 2018).

leur richesse parce que leurs *communities* sont plus diversifiées en termes de classe et de race. Dans les deux cas, la consommation est un marqueur de groupe, mais de façon différenciée.

Les aspirations de vos enquêtés à passer, malgré leur fortune, pour une partie de la classe moyenne rejoignent une autre question : dans son introduction de l'ouvrage collectif *Être comme tout le monde*¹³, le sociologue français Olivier Masclet cite un article de Claude et Christiane Grignon dans lequel ceux-ci affirment : « On pourrait presque dire que les familles des classes populaires consomment d'abord pour ne pas se distinguer »¹⁴. On peut ainsi avoir l'impression que, dans tous les groupes sociaux, certaines fractions aspirent à ne pas se singulariser, à « être comme tout le monde », alors même que cela n'est pas aussi évident dans les faits. Qu'en pensez-vous ?

Je pense que c'est en grande partie vrai, en tout cas pour les personnes que j'ai interrogées. Bon, il faut dire aussi qu'il y a tellement de façons de penser à ce que « tout le monde » signifie : est-ce que c'est tout le monde en général ? Ou est-ce que c'est tout le monde dans mon réseau de connaissances ? Cela peut conduire à deux types de consommation différents. Dans mes recherches, les deux sont présents, je pense. Mes enquêtés font souvent appel à la version plus large de « tout le monde » lorsqu'ils mettent en avant qu'ils vont chercher leurs enfants à l'école, qu'ils dînent en famille, qu'ils ont un style de vie modeste et qu'ils travaillent dur, bref tout ce qui permet aux hommes de se présenter comme répondant aux besoins de base d'une famille raisonnable. C'est, à n'en pas douter, une volonté d'attirer l'attention sur le fait d'être comme tout le monde et de ne pas vouloir se distinguer, et je dis que c'est en partie parce qu'ils ne veulent pas admettre qu'ils sont riches. C'est pourquoi ils résistent tant à ce vocabulaire. Parce qu'être riche aux États-Unis, c'est être stigmatisé. Pas entièrement, mais en partie. Ils ne veulent donc pas être ces gens riches que tout le monde déteste, qui sont comme Donald Trump, qui sont « bling-bling », qui dépensent tellement et sont frivoles, *etc.* Ils veulent donc être comme tout le monde, c'est-à-dire comme toutes celles et tous ceux qui se soucient juste des choses essentielles. En même temps, comme je l'ai souligné précédemment, je pense qu'il y a une certaine pression pour être comme tout le monde dans un réseau de connaissances beaucoup plus réduit. C'est cette pression qui fait qu'il faut porter la bonne robe à tel dîner, avoir le bon type de décoration intérieure, envoyer ses enfants dans la bonne école, *etc.* Je pense toujours que ce genre de discours sur « avoir autant que le voisin [*keep up with the Joneses*] », sur ce genre de consommation compétitive, procède, encore une fois, en partie de l'œil de l'observateur, de l'analyste. Je pense que même lorsque ce type de consommation sert à s'intégrer dans un groupe, y compris un groupe élitaire, il est vécu et discuté comme s'il faisait partie de la fonction de, par exemple, être un bon parent. Cela veut dire que pour justifier le choix de la meilleure école pour son enfant, on mettra en avant le fait qu'elle est la plus adaptée à ses capacités et besoins particuliers. C'est ce qu'on pense que signifie « être un bon parent », « comme tout le monde ». En même temps, qu'est-ce qui fait que certains types d'écoles sont plus acceptables ? Parce qu'elles correspondent davantage à ce qui est acceptable dans le cercle plus restreint du réseau de fréquentation des parents ? Parce c'est aussi le genre d'école que les autres personnes de leur réseau plus large de connaissances choisissent ? Est-ce qu'ils peuvent immédiatement décrire cela à l'enquêtrice que je suis ? Je ne sais pas ! Même s'ils le savent, ils ne vont peut-être pas en parler. Je pense donc que la question des motivations pour des types particuliers de consommation est très compliquée. C'est pourquoi je suis agacée par l'hypothèse selon laquelle tout le monde consomme dans un esprit de compétition ou pour atteindre une certaine distinction, ce qui est souvent présenté comme une compétition de statut. Parce que je pense qu'il y a souvent un élément qui consiste à vouloir s'intégrer, avec peut-être une dimension de compétition, mais aussi beaucoup d'autres motivations qui sont, me semble-t-il, plus immédiatement accessibles aux gens. Il n'est donc pas heuristique, à mes yeux, de penser que tout le monde est toujours en compétition pour être le plus distingué. Même si les deux types de consommation que j'ai évoqués plus haut peuvent se combiner, je crois que cette idée que les gens riches veulent se démarquer est une idée dépassée. Bien sûr, certains riches veulent se distinguer, mais les gens dont je parle ne veulent pas se distinguer et ils sont beaucoup plus enclins à parler de la façon dont ils minimisent leur consommation, leur vieille voiture, les magasins pas chers dans lesquels ils vont, leurs bons de réduction, *etc.* Ils ne se vantent jamais de leur argent, ils veulent juste s'intégrer dans un ensemble plus large. Mais ils veulent aussi garder leur argent !

¹³ Masclet (O.), « Subalternes dans une “société de semblables” : une enquête sur les styles de vie des fractions stables-modestes des classes populaires d'aujourd'hui », in Masclet (O.), Amossé (T.), Bernard (L.), Cartier (M.), Lechien (M.-H.), Schwartz (O.), Siblot (Y.), dir., *Être comme tout le monde : employées et ouvriers dans la France contemporaine*, Paris, Raisons d'agir, 2020, p. 13.

¹⁴ Grignon (C.), Grignon (C.), « Styles d'alimentation et goûts populaires », *Revue française de sociologie*, 21 (4), 1980, p. 549.

Avant de conclure, y a-t-il des questions que vous avez mises de côté dans *Uneasy Street* et sur lesquelles vous aimeriez revenir dans le futur ?

En ce moment, avec mon enquête sur les « traîtres de classe », je suis toujours sur les questions que je voulais vraiment creuser, à savoir la possibilité de remettre en question les discours méritocratiques de justification de la richesse, de créer des communautés alternatives et de nommer clairement le type de système qui produit ces inégalités. Ce sur quoi j'aurais aimé pouvoir travailler davantage, je pense, c'est le genre d'esthétique et les choix esthétiques que les gens font en fonction de leur classe et de leur goût. C'est quelque chose qu'en partie, je ne pouvais pas faire parce que décrire la maison des enquêté·es et être trop spécifique à ce sujet pose un problème d'identification des personnes. Dans *Uneasy Street*, il n'y a pas beaucoup de descriptions de ce genre, mais j'aurais vraiment aimé réfléchir davantage à la signification des objets pour mes enquêté·es. Je pense que cela permettrait d'aborder certaines des questions que nous avons évoquées sur la consommation : la façon dont les gens valorisent les objets, dont ils comprennent leur signification, et aussi les relations qu'ils ont avec leurs prestataires, en particulier les professionnel·les comme les designers d'intérieur et les architectes, tous ces gens qui sont censés leur faciliter les choses. Et puis il y a toute une série de questions qui sont davantage liées au problème de l'esthétique : comment se comporter avec des fournisseurs de services professionnels qui ont cette expertise et dont le travail consiste, d'une certaine façon, à créer le goût de leurs client·es, à faire en sorte que leurs client·es aient du goût ou simplement à déployer leur propre goût au nom de leurs client·es. Il y a donc souvent, me semble-t-il, une déférence envers l'expertise de ces professionnel·les – « je ne sais pas comment décorer ma maison, alors je vais vous laisser le faire, je vais vous respecter pour cela et je vais bien vous traiter ». Les conseillers artistiques [*art advisors*] servent à cela. J'en ai interviewé quelques-un·es. Je pense donc que ces relations sont très intéressantes, non seulement en termes de pouvoir et de domination, mais aussi en termes de processus de légitimation, au travers de ce qui se passe dans la relation et de la façon dont les gens parlent de ces relations.

Mais la question principale sur laquelle j'aimerais revenir est celle des travailleurs domestiques. C'est aussi lié à ce que je viens de dire, sauf qu'à présent, je me soucie davantage, dans mon travail, de faire quelque chose dont je vois la pertinence politique directe, ce qui veut dire que je suis un peu moins intéressée par le versant académique des choses et que je pense qu'il est vraiment important de sortir ce travail des espaces académiques. Je ne suis pas sûre que, politiquement, savoir ce que les riches pensent de leurs lampes, de leurs chaises qui sont cools, *etc.*, soit pertinent. C'est une autre raison pour laquelle je ne suis pas allée plus loin dans l'étude de cette question. Mais en ce qui concerne les travailleurs domestiques, je veux vraiment revenir en arrière et souligner ce à quoi j'ai fait allusion au début de l'entretien : il est si facile pour les gens d'imaginer que les relations qu'ils ont avec leurs employé·es de maison sont un marqueur de leur valeur en tant que personne riche. Bien sûr, je pense qu'il vaut mieux être gentil avec les gens qui travaillent pour vous, les traiter et les payer bien. Je ne dis pas que cela n'a aucun sens. Mais je pense que se concentrer sur cela nous ramène toujours à la question des « bonnes » et des « mauvaises » personnes. Quand j'ai écrit l'article dans le *New York Times* qui est sorti en même temps que le livre¹⁵, j'ai parlé de cette enquêtée qui enlevait le prix de son pain pour ne pas que sa gouvernante le voie. Beaucoup de gens ont écrit en commentaires : « Mais pourquoi est-ce qu'elle ne paye juste pas plus sa nounou ? ». Mais même si, à titre individuel, cette femme paie sa nounou plus cher, cela ne résoudra aucun problème ! Cela ne va pas résoudre le problème dont elle a conscience. Je pense donc juste que nous devrions nous distancier de ce genre de jugement, ce qui n'est pas facile, même pour nous, en tant qu'universitaires et analystes. Cela nous renvoie encore au fait que les riches disent bien traiter leurs employé·es de maison et au récit qui leur permet de se sentir dans leur bon droit et bien dans leur peau.

¹⁵ Sherman (R.), « [What the Rich Won't Tell you](#) », *The New York Times*, 10 septembre 2017, Sunday Review. [En ligne]