



HAL
open science

Elizabeth Currid-Halkett, The Sum of Small Things: a Theory of the Aspirational Class, Princeton, Princeton University Press, 2017, 254 pages

Charles Bosvieux-Onyekwelu

► **To cite this version:**

Charles Bosvieux-Onyekwelu. Elizabeth Currid-Halkett, The Sum of Small Things: a Theory of the Aspirational Class, Princeton, Princeton University Press, 2017, 254 pages. Politix, 2022, Dominer par l'argent, 140, pp.201-206. 10.3917/pox.140.0201 . hal-04176074

HAL Id: hal-04176074

<https://hal.science/hal-04176074v1>

Submitted on 2 Aug 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.

Charles Bosvieux-Onyekwelu
Chargé de recherche au CNRS
Centre Norbert Elias (UMR 8562)

Elizabeth Currid-Halkett, *The Sum of Small Things: a Theory of the Aspirational Class*, Princeton, Princeton University Press, 2017, 254 pages.

Spécialiste d'économie de la culture et de géographie urbaine (voir ses précédents ouvrages *The Warhol Economy* et *Starstruck*), Elizabeth Currid-Halkett livre, avec *The Sum of Small Things*, une analyse ambitieuse de la consommation différenciée des classes sociales aux États-Unis, en se focalisant plus particulièrement sur celle des plus richement dotés. L'analyse de l'autrice, professeuse de *public policy* à l'*University of Southern California* (Los Angeles), se fonde sur deux prémisses classiques en sociologie des classes sociales et de la consommation : tout d'abord que « tout ce que nous faisons a une signification sociale » (p. 3) ; ensuite que ce que chaque individu est, sur le plan des variables lourdes (âge, sexe, appartenance ethnoraciale, niveau de diplôme), pèse sur la manière dont il dépense son argent. L'ouvrage cherche ainsi à comprendre comment la consommation répond à un double objectif d'intégration et de distinction sociale et, dans une visée totalisante, à rendre compte d'un très large spectre de pratiques recouvrant la consommation proprement dite, ostentatoire et non ostentatoire (chapitres 1 et 2), mais aussi la façon dont les biens sont produits (chapitre 5), l'éducation (chapitre 3), le cadre urbain (chapitre 6) ou encore, pour les femmes, la disponibilité que requiert l'injonction sociale à l'allaitement long (chapitre 4).

Le cœur de l'argumentation du livre consiste à discuter, en l'actualisant, la théorie de « la classe de loisir » de Veblen et sa consommation ostentatoire (Veblen (T.), *Théorie de la classe de loisir*, Gallimard, 1970 [1899]). E. Currid-Halkett explique par exemple que pour les groupes minorisés, ce type de consommation est un moyen d'affirmer une position sociale et économique en prenant le contrepied des préjugés dont ils sont victimes, alors que la classe supérieure de culture WASP cherche au contraire à minimiser son confort matériel, confiante qu'elle est dans le fait que son statut social peut être déduit de la couleur de sa peau (p. 35). Au-delà des distinctions ethno-raciales, c'est aussi le rapport entre les classes que, selon l'autrice, le capitalisme contemporain a bouleversé : en permettant une massification de la consommation matérielle, il a reconfiguré la dynamique des inégalités, la distance entre les classes n'étant plus uniquement définie par la propriété du capital, mais aussi par le lien qui s'opère entre le statut social des agent-es, leur travail, leurs loisirs et leur consommation (p. 6). Ces avatars conduisent à la thèse principale du livre : l'apparition d'une « nouvelle élite » (baptisée « *aspirational class* ») qui fonde sa domination et son privilège social sur des signaux de supériorité plus fins et quasi imperceptibles, dont beaucoup reposent moins sur les dépenses ostentatoires que sur la possession d'un capital culturel élargi.

Le matériau empirique qui alimente le livre comprend 15 entretiens (avec des interlocuteurs et des interlocutrices dont le statut aurait pu être nettement mieux précisé), mais aussi et surtout une exploitation approfondie du *Consumer Expenditure Survey*, une enquête annuelle sur le comportement des consommateurs et consommatrices outre-Atlantique, conduite par les services du recensement états-unien en partenariat avec le *Bureau of Labor Statistics*. L'intérêt de cette source statistique (7000 foyers et 35 000 individus représentatifs à

l'échelle nationale) est qu'elle contient des données remontant à la fin du XIX^e siècle qui autorisent une comparaison longitudinale et une analyse diachronique des habitudes de consommation aux États-Unis. L'auteurice construit ainsi un indicateur (*income to conspicuous consumption ratio*) qui met en relation, d'un côté, le rapport entre la quantité de dollars dépensée en consommation ostentatoire d'un sous-groupe donné et la quantité d'argent moyenne dépensée en consommation ostentatoire aux États-Unis, et, de l'autre, le rapport entre le revenu du sous-groupe en question et le revenu moyen aux États-Unis. Cet indicateur permet d'estimer la part de revenu qui, pour chaque centile de la distribution statistique, peut être dépensée en consommation ostentatoire : lorsque le ratio est de 1, la totalité de la part du revenu pouvant être affectée à des biens ostentatoires (vêtements de marques, montres de luxe, bijoux, voitures, *etc.*) est alors dépensée. La comparaison longitudinale indique qu'en 1996, les 1 % les plus riches dépensaient en consommation ostentatoire presque quatre fois plus que les autres centiles, mais aussi qu'en 2014, ils n'utilisent que 65 à 80 % de ce que leur *income to conspicuous consumption ratio* leur autorise. En presque 20 ans, ce ratio a baissé de 18 et 12 points pour les 1% et les 5 % les plus riches quand, dans le même temps, les classes moyennes et populaires ont une consommation ostentatoire constante, quoique supérieure à ce que leurs revenus leur permettent (p. 30). C'est dans les plis de cette évolution que se loge l'apparition de l'« *aspirational class* », qu'E. Currid-Halkett définit comme « une élite dominante sur le plan culturel », dont la richesse symbolique s'exprime parfois par les biens matériels, mais qui « révèle surtout sa position de classe au travers de schèmes culturels véhiculant son acquisition d'un savoir et d'un système de valeurs : lecture du *New York Times*, conversations politiques lors de dîners en ville, autocollants en faveur de Greenpeace sur le pare-chocs de leur voiture, fréquentation de marchés de producteurs » (p. 18). Cette classe choisirait son style de vie par un processus d'information reposant sur le capital culturel beaucoup plus que sur l'argent, non pas parce qu'elle ne serait pas à l'aise avec la richesse (ce qui la différencie de la catégorie de sens commun de « bobos »), mais parce que les biens matériels ne seraient plus, à ses yeux, un signal clair de positionnement social. C'est pourquoi, selon l'auteurice, la consommation bien visible aurait été remplacée, chez les riches, par une consommation non ostentatoire, faite de dépenses dans des biens et des services coûteux qui permettent de gagner du temps et, à plus long terme, d'augmenter ses chances de vie. Ces biens et services non ostentatoires incluent l'éducation, l'assurance santé, les services à la personne (nourrices, domestiques, jardiniers), mais aussi des biens fondés sur l'expérience comme les voyages, le vin ou les séjours à la campagne. En somme, plus la consommation ostentatoire devient accessible aux autres groupes sociaux, plus les classes supérieures se mettent en quête de signes d'appartenance plus discrets, dont le sens n'est perceptible que par celles et ceux qui partagent les mêmes codes.

Pour comprendre le caractère inédit du phénomène décrit par E. Currid-Halkett, on peut, sans nécessairement endosser l'idée d'une nouvelle « classe aspirationnelle », renvoyer à des évolutions documentées par d'autres travaux sur les classes supérieures. L'auteurice cite par exemple (p. 49) le sociologue britannique Jonathan Gershuny (*Changing Times: Work and Leisure in Postindustrial Society*, Oxford University Press, 2000) pour observer que les élites ne tirent plus seulement leur supériorité sociale de la rente et du capital, mais aussi de leur travail et de l'investissement dans la sphère professionnelle, ce qui veut dire que leur temps pour les loisirs devient une ressource rare. Cependant, si les élites sont, en ce sens, plus occupées qu'avant, elles ont aussi beaucoup plus d'autonomie, dans la gestion de leur temps, que la plupart des autres groupes sociaux (Cousin (B.), Khan (S.), Mears (A.), « Theoretical

and Methodological Pathways for Research on Elites », *Socio-Economic Review*, 16 (2), 2018, p. 239), ce qui explique que leur engagement au travail ne soit en rien « synonyme de retrait des autres sphères de la vie sociale, notamment des loisirs et des activités culturelles ou associatives » (Hugrée (C.), Penissat (É.), Spire (A.), *Les classes sociales en Europe : tableau des nouvelles inégalités sur le vieux continent*, Agone, 2017, p. 178). L'autrice prolonge ce qu'ont établi ces travaux en avançant que les membres de l'*aspirational class* investissent leur temps de loisir de la même manière que leur temps de travail, c'est-à-dire avec un sens certain de la productivité et de la valeur (p. 98) : de même que les riches attendent un retour sur leur investissement dans la philanthropie, ils exigent un retour sur leur investissement dans le temps non travaillé. Ce retour sur investissement peut se mesurer à l'augmentation de la qualité de vie ou, pour reprendre une expression que l'autrice emprunte à Julius Wilson, des « chances de vie » (*The Truly Disadvantaged: the Inner City, the Underclass and Public Policy*, Chicago University Press, 1987, p. 155), c'est-à-dire de la possibilité non seulement d'une vie meilleure, mais aussi d'une vie plus longue (et en bonne santé), pour soi, pour ses proches et pour ses descendant·es. Sous cet angle, l'éducation et ce qu'elle procure (du savoir, un diplôme, un réseau social et des ressources) apparaissent, sur le long terme, comme la « consommation » la plus utile au sens où elle prédit en grande partie, pour chaque individu, son revenu futur, son métier et sa classe. Or, selon E. Currid-Halkett, ce sont précisément des qualités invisibles, cultivées dans la consommation non ostentatoire, qui expliquent le succès de celles et ceux qui fréquentent les universités d'élites, beaucoup plus que le prestige de ces dernières (p. 77).

On peut considérer que les enjeux des analyses présentées dans le livre sur le rapport entre inégalités, culture et consommation tournent implicitement autour des trois différentes formes de capital culturel (incorporée, objectivée et institutionnalisée) distinguées par Pierre Bourdieu. L'autrice discute d'ailleurs (p. 53) de l'apport de la théorie de l'*habitus* et du capital culturel (laquelle serait inopérante outre-Atlantique, les États-Unien·nes n'étant pas « réputé·es pour leur goût des beaux-arts et de l'esthétique »), mais aussi la critique qui en a été faite par Michèle Lamont (*La morale et l'argent : les valeurs des cadres en France et aux États-Unis*, Éditions Métailié, 1995 [1992], p. 213-221) dans son enquête sur les valeurs des cadres (la théorie bourdieusienne du capital culturel serait « trop rigide » et ignorerait « d'autres mesures du statut », en particulier la moralité). Elle met également en relief l'importance, *via* l'appropriation de la valeur immatérielle de certains comportements, de ce que Shamus Khan appelle « une forme acquise de capital » (Khan (S.), Jerolmack (C.), « Saying Meritocracy and Doing Privilege », *The Sociological Quarterly*, 54 (1), 2013, p. 12) : pour que soit intériorisé le savoir consistant à faire les choses comme il faut, un processus itératif est nécessaire, qui a lui-même une valeur. Cela rejoint le propos de Bourdieu lorsqu'il affirmait que l'état incorporé du capital culturel présentait « un plus haut degré de dissimulation que le capital économique » et était « de ce fait prédisposé à fonctionner comme capital symbolique » (« Les trois états du capital culturel », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 30, 1979, p. 4). Pour le capital culturel, en effet, l'accumulation implique « la pleine utilisation de la totalité du temps biologiquement disponible, le temps libre maximum étant mis au service du capital culturel maximum » (*ibid.*, p. 4-5). Un exemple développé dans *The Sum of Small Things* (p. 44) illustre particulièrement ce point : lorsqu'on a 100 dollars à dépenser, dit l'autrice, acheter une paire de chaussures ou un accessoire d'iPhone procure une satisfaction immédiate, alors que cette même somme ne représente qu'une goutte d'eau dans l'océan des 50 000 dollars que coûtent les frais de

scolarité d'une université prestigieuse ou une assurance santé premium. L'exemple des droits de scolarité est parlant car il renvoie à la perspective future d'un capital culturel institutionnalisé, mais aussi à une accumulation de capital culturel incorporé, ce qui demande du temps, « bien social difficile à s'approprier par procuration » (Bourdieu (P.), « Les trois états du capital culturel », p. 3).

Richement documenté (bien que davantage assis sur l'exploitation statistique du *Consumer Expenditure Survey* que sur une véritable enquête de terrain), *The Sum of Small Things* est un livre stimulant qui offre matière à discussion. On peut par exemple se demander, même lorsqu'on travaille sur les fractions dominantes de la distribution statistique, si adopter des pratiques de consommation socialement déterminées est « toujours accompagné d'une volonté de signifier sa supériorité », ou « assorti du désir de matérialiser une distance » (Ducourant (H.), Perrin-Heredia (A.), *Sociologie de la consommation*, Armand Colin, 2019, p. 138). Autrement dit, étudier la consommation comme une compétition ou une recherche de statut des 1 % ou même des 10 % les plus riches ne devrait pas empêcher, théoriquement, de réfléchir à la jonction de ces fractions avec les autres centiles. Dans le chapitre conclusif du livre, l'auteur affirme que « l'inverse de l'*aspirational class* est l'état actuel de la classe moyenne aux États-Unis » (p. 186) et relève un fait alarmant : depuis 1973, la stagnation du salaire médian est telle que 90 % des États-Unien·nes n'ont pas vu leur revenu augmenter d'un centime, en dollar constant, depuis près de 40 ans (p. 189). Faire ce pas de côté par rapport aux pratiques et au niveau de vie des plus riches attire par ailleurs l'attention sur un présupposé diffus dans le livre d'E. Currid-Halkett : tout se passe comme si, dans la façon dont l'argumentation est déroulée, la consommation n'était socialement signifiante que pour les classes supérieures. Or on peut supposer que si, « effectivement, à mesure que l'on descend dans l'échelle des niveaux de vie, la contrainte budgétaire pèse davantage sur la consommation, celle-ci ne s'en trouve pas pour autant libérée de toute emprise sociale » (Ducourant (H.), Perrin-Heredia (A.), *Sociologie de la consommation*, p. 136). Hélène Ducourant et Ana Perrin-Heredia montrent ainsi que contrairement à ce que pourrait laisser croire l'opposition entre consommation des pauvres comme consommation de « nécessité » et consommation des riches comme consommation de prestige ou d'ostentation, la consommation des classes populaires a aussi une signification sociale, tandis que celle des classes supérieures peut aussi être faite d'obligations. En revanche, tout porte à croire que ces « nécessités » et ces significations ne sont pas les mêmes selon les classes sociales et sont bien socialement indexées.

Une autre critique – et elle est de taille – peut être adressée au livre et à sa démarche : elle concerne le contenu et l'unité de la notion d'*aspirational class*. Dans l'introduction (p. 20), l'auteur explique que cette catégorie regroupe des populations et des PCS diverses, qui peuvent aller de l'associé d'une multinationale du droit au scénariste au chômage, en passant par l'artiste diplômé d'une école de design. Beaucoup des membres de la nouvelle élite méritocratique décrite par S. Khan (*Privilege: the Making of an Adolescent Elite at St. Paul's School*, Princeton University Press, 2011) seraient aussi des membres de l'*aspirational class* (p. 77) ; la « plupart des riches » en feraient également partie (p. 61). On ne voit alors pas bien la différence entre cette classe et les riches, tout en arrivant à une forme de paradoxe : à force de considérer que la richesse peut être immatérielle et donc invisible (ou, plus exactement, que ses signaux sont susceptibles d'être invisibilisés), on pourrait appartenir à l'*aspirational class* tout en étant désargenté, pour peu qu'on ait du capital culturel (cf. l'exemple du

scénariste au chômage). Par conséquent, il y aurait, dans cette *aspirational class*, des riches et des chômeurs. En somme, si l'expression forgée par E. Currid-Halkett a le mérite de mettre l'accent sur la sophistication de la domination par le capital culturel, elle apparaît, à l'issue de la lecture, comme une catégorie bancaire parce que mal formée : la notion d'« *aspirational class* » connote en effet l'idée d'un groupe en mobilité sociale ascendante, trajectoire qui n'est pas du tout vérifiée, si l'on comprend bien, de tous les membres de cette classe.

La morphologie de l'*aspirational class* recèle par ailleurs un autre paradoxe, pour ne pas dire une contradiction. Dans le chapitre sur les villes comme scènes sociales de la consommation, l'auteur remarque que, comme les urbain·es passent moins de temps chez eux qu'à l'extérieur, leurs dépenses sont davantage tournées vers l'apparence physique et la consommation ostentatoire, et ce même en contrôlant les variables de l'âge, du revenu, du niveau de diplôme, de l'appartenance ethnoraciale, de la profession et du statut conjugal. À New-York, par exemple, les agent·es, quel que soit leur âge, leur richesse ou leur couleur de peau, dépensent 50 % de plus dans des biens socialement visibles que celles et ceux qui vivent en dehors des villes, et 40 % de plus que la nation états-unienne tout entière (p. 176). La difficulté est ici que E. Currid-Halkett n'interroge pas le décalage entre cette donnée et le fait que, si l'on suit ce qu'elle nous dit de l'*aspirational class*, celle-ci et sa consommation non ostentatoire sont susceptibles d'être bien représentées dans une ville comme New York. Enfin, le chapitre 1 du livre se termine par l'affirmation selon laquelle, du fait des données disponibles et de la recherche entreprise, l'ouvrage documente les caractéristiques de la consommation aux États-Unis, mais que ses résultats valent sans conteste pour l'ensemble des pays occidentaux (p. 22-23). On est prêt à le croire, mais il aurait fallu, pour dissiper l'impression d'ethnocentrisme, apporter un étayage empirique un peu plus substantiel à cette assertion.