

LA RICHESSE, LA PAUVRETÉ ET L'ARGENT AU FIL DU TEMPS

Asist. univ. dr. Emilia MOTORANU
Academia de Studii Economice, București

Abstract: *This study aims to investigate the role of money between Christian morality and social need, over time, as well as the sociology of richness and poverty. As we can see, many of the past and present social relationships are based on money. Understanding money as a social fact leads to doing justice to its simultaneously political, institutional and moral dimensions, to the diversity of its uses, in short, to grasping it in all its depth. The article highlights in a unique way the challenges of a future in which we do not know if money will play such an important role in social stratification. The article is important and valuable for students, teachers, economists, scientists, researchers and more, because it provides a clear picture of the social and economic transformations that are taking place globally and a possible perspective on the future.*

Keywords: *money, richness, poverty, social, inequality*

1. Introduction

La sociologie de l'argent rompt avec deux tendances du discours occidental sur cet objet : d'une part, sa condamnation morale inscrite dans les traditions religieuses et philosophiques réinvesties à l'époque moderne par la critique sociale, qui accusent l'argent de détruire les valeurs et d'encourager l'individualisme et l'égoïsme ; d'autre part, sa neutralisation utilitaire opérée par l'économie classique, qui décrit l'argent comme extérieur à des relations sociales sur lesquelles il produirait des effets néfastes ou bénéfiques. Elles supposent que l'extension des relations monétaires produit inmanquablement des comportements rationnels orientés vers le seul intérêt économique. Les autorités religieuses jouent un rôle décisif dans la constitution de dispositions soupçonneuses à l'égard de l'argent. Le christianisme, plus particulièrement le catholicisme, a contribué plus que tout autre à cette tendance en ne se contentant pas de dénoncer des pratiques monétaires spécifiques mais en mettant en cause l'argent dans son principe même.

Quel rôle l'argent joue-t-il dans la stratification sociale ? Les inégalités économiques ont été considérablement réduites au cours du XX^e siècle par les États-providence, les droits-sociaux et l'effet destructeur des deux guerres mondiales sur les patrimoines privés.

La richesse et la pauvreté renvoient a priori à des niveaux de possession monétaire : on est pauvre lorsque l'on a peu d'argent, riche si l'on en a beaucoup. Les politiques publiques de redistribution sont fondées sur les revenus des ménages ou des personnes. Les tranches d'impôt sont déterminées à l'euro près. Les prestations sociales sont versées en fonction de plafonds de ressources dont le dépassement provoque la suppression. En 2020, il faut détenir 1,3 million d'euros pour être assujéti à l'impôt sur le patrimoine immobilier, qui a remplacé l'impôt de

solidarité sur la fortune. Le plafond de ressources pour toucher le revenu de solidarité active (RSA), égal à l'allocation, est de 559,74 euros mensuels pour une personne seule. Mais la richesse et la pauvreté, ce sont aussi des modes de vie, des représentations, des difficultés, des avantages et des rapports de pouvoir. Ces chiffres ne suffisent pas à les exprimer, c'est pourquoi les indicateurs de pauvreté et de richesse sont pluriels. La richesse partage avec la pauvreté d'être relative et multi-dimensionnelle, sa définition soulève également des problèmes théoriques et pratiques. Les indicateurs de richesse sont plus difficiles à construire : d'abord, contrairement à la pauvreté, il n'existe pas de « richesse absolue¹ », l'accumulation peut ne jamais s'arrêter. Ensuite, la dispersion parmi les hauts revenus est telle qu'un seuil risque d'associer des personnes aux niveaux de ressources en réalité incomparables.

Anne Brunner et Louis Maurin (2020), dans leur *Rapport sur les riches en France*, proposent un seuil de richesse en miroir du seuil de pauvreté, soit le double du niveau de vie médian. En 2020, il est égal à 3470 euros mensuels pour une personne seule, 7287 euros pour un couple avec deux enfants. 8,2% de la population vit au-dessus de ce seuil de richesse. Du côté du patrimoine, le seuil proposé est le triple du patrimoine médian, soit 490.000 euros par ménage, et concerne 16% d'entre eux. Les auteurs cherchent délibérément à inclure parmi les riches ceux qui se font appeler les « classes moyennes supérieures ». Ils sont favorisés et il faut le faire apparaître, notamment pour ne pas les exonérer de l'effort fiscal. Pourtant, ce seuil de richesse fait débat. D'abord parce que les revenus et les patrimoines qui déterminent ce seuil sont peu de chose au regard de ce que possèdent les plus riches. Ainsi, pour faire partie des *high net worth individuals* (HNWI) – selon l'expression forgée par les entreprises de gestion de patrimoine qui se sont multipliées depuis vingt ans -, il faut posséder au moins 30 millions de dollars. Ensuite, ce seuil masque deux caractéristiques des hauts revenus et patrimoines : ils sont à la fois concentrés et dispersés. L'extrême richesse des plus riches, qui ne cesse de croître, fait l'objet d'une forme de fascination, qui se traduit par un engouement pour les classements nationaux et internationaux des grandes fortunes, comme le prouvent les ventes record du numéro annuel du magazine *Challenges* sur les cinq cents premières fortunes françaises ou bien les articles récurrents sur le nombre de milliardaires que compte la planète. La mesure de la richesse est aussi un enjeu militant.

Cette importance nouvelle de l'argent dans la stratification sociale se perçoit aussi dans la fragilisation des classes moyennes. Celle-ci a d'abord été montrée aux États-Unis. L'expression *working poor* signale un oxymore des sociétés occidentales contemporaines : le fait que l'on puisse être pauvre alors qu'on travaille. Si cela était le cas du temps des prolétaires décrits par Marx et Engels, la condition salariale faite de revenus décents et de protections collectives avait transformé le travail en rempart contre la pauvreté². Or, plusieurs évolutions conjuguées ont conduit à la déstabilisation des stables ou à ce que le politiste états-unien Jacob Hacker (2006)

¹ A. Bihl, R. Pfefferkorn, *Déchiffrer les inégalités*, Paris, Syros, 1999, p. 76.

² R. Castel, *Les Métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Fayard, 1995, p. 333.

nomme le *risk shift* : les risques autrefois collectivisés pèsent désormais sur les individus.

Dualisation du marché du travail, entre des zones protégées et très rémunératrices et des zones où l'emploi est instable et peu payé ; effritement des protections collectives ; augmentation des coûts du logement, de la santé et de l'éducation : ce tableau que l'on trouve à des degrés divers dans tous les pays occidentaux explique l'anxiété des classes moyennes pour elles-mêmes et pour leurs enfants. La crainte du déclassement grandit.

Ces évolutions ont renouvelé l'intérêt pour l'accumulation de la richesse et le rôle du capital économique dans les inégalités sociales. Ces travaux montrent notamment les inégalités économiques subies par les femmes et par les membres des minorités. En 2016, selon le Brookings Institute, le patrimoine médian des familles blanches états-uniennes était de 171 000 dollars contre 17 150 dollars pour les familles noires. Héritage de la société esclavagiste, cet écart découle aussi des difficultés faites aux populations noires tout au long du XX^e siècle d'accéder au crédit, pour la propriété du logement comme pour la constitution d'entreprises. L'accumulation financière qui a été possible seulement pour les familles blanches, notamment au moment du New Deal, se traduit dans ces écarts de patrimoine contemporains, qui ne cessent d'augmenter et se répercutent sur l'accès à la santé et l'éducation, notamment supérieure. Cet empêchement économique ferme les possibilités d'ascension sociale.

2. Un nouveau regard sur la richesse

La plupart des travaux sur la richesse commencent par souligner leur rareté et la difficulté d'accès aux enquêtes, souvent en considérant que l'accès au terrain des plus pauvres relève de l'évidence – affirmation qu'il faudrait affiner. Pourtant, les travaux sur le sujet se multiplient : ethnographie, enquêtes quantitatives, analyse de la fiscalité et des politiques publiques. La description du mode de vie des plus riches est plus politisée qu'elle ne l'a longtemps été : il ne s'agit pas seulement de décrire un monde social exotique, mais de montrer la reproduction et le renforcement des inégalités. Car parler de richesse, c'est souvent parler d'injustice.

3. Le pouvoir de l'argent

De façon classique, la critique faite à la richesse et à ceux qui en bénéficient est de posséder un pouvoir injuste sur les autres. Ainsi, les travaux sur le financement de la vie politique, qui montrent que les plus riches peuvent, en particulier grâce à des mesures fiscales, financer les parties qui servent leurs intérêts, montrent que les inégalités monétaires peuvent menacer la démocratie.

Le pouvoir de l'argent, c'est aussi celui d'acheter l'intérêt et l'attention des autres. Marx dénonce, dans *Les Manuscrits de 1844*, l'argent qui rend beau le laid, valide l'estropié, honnête le voleur, courageux le lâche : la richesse transforme le regard des autres³. Le riche est également en mesure de les corrompre et de les avilir. Cette vision de la richesse peut toutefois être discutée : ce pouvoir de l'argent, réel, n'est-il pas un moyen de contrer d'autres formes de capitaux, impossibles à obtenir sinon par la

³ Karl Marx, *Manuscrits de 1844*, Paris, Flammarion, 1996, p. 194.

naissance ? L'extrait suivant tiré de *La Question d'argent* d'Alexandre Dumas fils (1857) l'illustre : le fils du jardinier, devenu millionnaire, est reçu dans le salon des aristocrates qui employaient son père. Il leur démontre que, sans argent, « la seule puissance que l'on ne discute jamais », dit-il, sa valeur personnelle ne serait jamais reconnue et que c'est bien l'argent qui lui a permis de franchir les barrières sociales :

Autrefois, tout le monde me trouvait laid, bête, importun ; aujourd'hui, tout le monde me trouve beau, spirituel, aimable, et Dieu sait si je suis spirituel et beau ! Du jour où j'aurai été assez niais pour me ruiner et redevenir Jean comme devant, il n'y aura pas assez de pierres dans les carrières de Montmartre pour me les jeter à la tête ; mais ce jour est encore loin, et beaucoup d'autres seront ruinés d'ici là, pour que je ne me ruine pas. Enfin, le plus grand éloge que je puisse faire à l'argent, c'est qu'une société comme celle où je me trouve ait eu la patience d'écouter si longtemps le fils d'un jardinier qui n'a d'autres droits à cette attention que les pauvres millions qu'il a gagnés⁴.

Cet enjeu est au coeur de la comparaison⁵ que Michèle Lamont avait établie entre la France et les États-Unis : elle avait demandé à cent soixante hommes cadres de chaque côté de l'Atlantique ce qui fait la valeur d'un individu. Les frontières socioéconomiques, c'est-à-dire la perception de la réussite et de la richesse comme une frontière sociale, apparaissent beaucoup plus importantes aux États-Unis qu'en France : les Français font rarement état d'un sentiment d'infériorité vis-à-vis de personnes plus fortunées qu'eux. À l'opposé, ils marquent des frontières antisocioéconomiques, critiquant ceux qui se vantent de leur réussite économique ou qui produisent des signes extérieurs de richesse. En revanche, le niveau de confort est une marque de réussite admirée et enviée aux États-Unis. Michèle Lamont lie ces différences à l'organisation des services publics des deux pays : l'argent a plus d'influence sur la qualité de vie aux États-Unis qu'en France car l'éducation, la santé, la garde des enfants y dépendent beaucoup plus du niveau de revenu.

L'auteur souligne que, aux yeux des Nord-Américains, les Français sont élitistes car refuser de considérer l'argent comme un marqueur social est une survivance aristocratique et un moyen de perpétuer les hiérarchies sociales établies : la société d'ordre était construite de telle sorte que les êtres humains n'étaient pas comparables entre eux. Or l'argent est une échelle de valeur à l'aune de laquelle tout le monde peut se comparer : « Les inégalités quantitatives, essentiellement les différences de richesse, n'ont de sens et d'importance que dans une société où les individus sont identifiés comme potentiellement égaux et ayant un même statut : fondamentalement, ils sont commensurables⁶ ».

E. Franklin Frazier (1955) analyse deux formes de hiérarchie sociale au sein de la bourgeoisie noire des États-Unis. La première est fondée sur la couleur de la peau. Elle exclut des cercles de la bourgeoisie métisse ceux à la peau sombre, car la peau claire, preuve d'ancêtres blancs, était censée conférer naturellement des qualités supérieures

⁴ Alexandre Dumas fils, *La Question d'argent. Comédie en cinq actes, en prose*, Paris, Charlieu, 1857, p. 84.

⁵ Michèle Lamont, *La morale et l'argent*, Paris, Métailié, 1995, p. 82.

⁶ M. Glietta, A. Orléan, *La Monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob, 1998, p. 18.

dans les représentations esclavagistes. Cependant, dans les années 1920, la nouvelle bourgeoisie noire des villes du Nord à la peau parfois sombre posait des questions telles que quelle est sa profession ? ou combien gagne-t-il ? La richesse monétaire supplantait le patrimoine génétique comme fondement de distinction sociale.

Lorsque l'argent sert de frontière symbolique, il concurrence des positions établies sur des caractères hérités, comme la couleur de peau ou un nom de famille prestigieux. Paradoxalement, alors que l'argent peut être critiqué comme source d'inégalités de fait dans une société qui a aboli les privilèges, son rôle social est parfois démocratique : s'il ne supprime pas les inégalités, il participe, même modiquement, à rebattre les cartes. Simmel l'avait déjà montré : l'argent est la ressource de ceux qui n'en ont pas. Les étrangers, les groupes méprisés ou pourchassés trouvent dans les métiers d'argent une place sociale, car c'est souvent le seul échange que les membres installés des sociétés aux marges desquelles ils se trouvent acceptent d'avoir avec eux : les esclaves affranchis de l'Antiquité, les Arméniens en Turquie, les Maures en Espagne, les membres des basses castes indiennes, les Quakers anglais et bien sûr les Juifs qui ont été le plus souvent empêchés de faire tous autres métiers que ceux liés à l'argent⁷.

4. L'argent esthétique des riches

Thorstein Veblen (1899), à propos des dépenses des riches capitalistes américains de la fin du XIX^e siècle, a forgé le concept de « consommation ostentatoire »⁸. Pour Veblen, la classe oisive exprime sa puissance pécuniaire. Norbert Elias (1969) enrichit considérablement l'analyse de Veblen, en pénétrant dans le système de normes, de valeurs et d'obligations de l'aristocratie française du XVII^e siècle. Pour Elias, Veblen ne prend pas au sérieux la contrainte sociale que représente cette consommation ostentatoire car il se place sur un mode dénonciateur, sans réelle analyse sociologique de cette consommation. Il se contente de la rapporter à une étrangeté de comportement des riches oisifs.

Elias a au contraire insisté sur le caractère socialisé de la dépense. Dans *La Société de cour* (1969)⁹, il distingue l'ethos – ensemble de dispositions éthiques – de la bourgeoisie professionnelle et l'ethos aristocratique. Le premier est organisé autour d'une stratégie à long terme visant à épargner pour obtenir des gains futurs. L'argent est issu du travail, valeur primordiale, et la consommation doit être inférieure aux revenus. L'ethos aristocratique, plus précisément l'ethos de la consommation en fonction du statut social, accorde les dépenses non aux recettes, mais au rang. C'est en ce sens qu'Elias parle de consommation de prestige, notion qu'il illustre par l'histoire suivante : « Le duc de Richelieu remet à son fils une bourse pour que le jeune homme apprenne à dépenser de l'argent en grand seigneur ; comme il rapporte la bourse pleine à son père, celui-ci s'en empare et la jette, sous les yeux de son fils, par la fenêtre¹⁰ ». Consommer avec faste est une contrainte sociale pour les membres de l'aristocratie, limiter ou planifier sa consommation, épargner, voilà la vertu des petites gens. À la cour de Louis XIV, certaines familles se ruinent pour maintenir hôtel particulier, ample domesticité, réceptions fastueuses et autres menues charges d'apparat. Les seuls revenus légitimes

⁷ G. Simmel, *Philosophie de l'argent*, Paris, PUF, « Quadrige », 1900, p. 53.

⁸ T. Veblen, *La Théorie de la classe de loisir*, Paris, Gallimard, 1899, p. 98.

⁹ N. Elias, *La Société de cour*, Paris, Flammarion, « Champs », 1969, p. 105.

¹⁰ *Ibidem*, p. 123.

sont issus du patrimoine reçu en héritage et provenant des domaines terriens, le travail pour gagner de l'argent et l'argent gagné par le travail, n'inspirent que mépris. Simmel affirme que « le genre de vie qui n'a pas à s'inquiéter des prix comporte un charme esthétique sans pareil¹¹ ». L'« aristocrate financier » ne se soucie pas de l'argent quand le bourgeois compte.

Convertir la richesse monétaire en puissance sociale nécessite un patient travail, parfois sur plusieurs générations, afin de gommer les liens entre richesse et argent. La bonne société, où qu'elle se trouve forme un espace fermé qui mène la vie dure à ceux qui ne peuvent se prévaloir que de leur fortune. Ce n'est jamais aussi visible que dans le mépris adressé aux nouveaux riches, prétendant à une puissance qu'ils ne peuvent asseoir sur une lignée, y compris aux États-Unis où les vieilles familles comptent pourtant rarement plus de deux ou trois générations. En construisant socialement la figure du nouveau riche, l'élite traditionnelle lui oppose des qualités supérieures qui justifient bien plus sûrement sa place que la seule possession d'argent.

Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot (2016), qui ont étudié ce qu'ils nomment la grande bourgeoisie, considèrent que, pour y appartenir, il faut posséder trois autres formes de capitaux : le capital social, soit l'« ensemble des relations mobilisables qui permettent de décupler les pouvoirs de chacun¹² », qui est entretenu par les rallyes, réceptions et autres cercles ; le capital culturel, qui désigne l'excellence scolaire, mais surtout un rapport de familiarité avec la culture classique la plus pure ; enfin, le capital symbolique, qui synthétise toutes les autres formes de richesse et les change en prestige. Seul le temps semble en mesure de le produire. Le nom de famille en est une des sources les plus solides : appartenir à une famille illustre est le meilleur moyen pour que s'opère le travail de magie sociale qui transforme les privilèges, le plus souvent hérités, en qualités innées, inhérentes à l'individu, et éloigne définitivement toute corrélation jugée abusive entre richesse et position sociale.

Les nouveaux venus réussissent difficilement à acquérir ce capital symbolique pour eux-mêmes, mais ces « nouveaux riches¹³ » sont parfois habités de désirs dynastiques et travaillent alors à convertir leur capital économique dans les autres capitaux des classes dominantes, en faisant en sorte que leurs descendants s'emparent des attributs de la vieille bourgeoisie par leur éducation, leurs fréquentations et un nom qui se patine.

5. La vie rêvée des ultra-riches

L'analyse sociologique de la richesse s'est toutefois un peu modifiée : en insistant sur les autres capitaux et sur l'esthétique de la richesse, le capital économique en lui-même tendait à disparaître. Or ce modèle n'est pas opérationnel pour décrire l'augmentation spectaculaire de la richesse des riches depuis quelques décennies, désormais désignés par le terme ultra-riches venu du marketing et qui a fait florès dans les travaux universitaires.

¹¹ G. Simmel, *Philosophie de l'argent*, Paris, PUF, « Quadrige », 1900, p. 258.

¹² P. Bourdieu, *Le capital social. Notes provisoires*, in *Actes de la recherche en sciences sociales*, no 31, Paris, Seuil, 1980, p. 83.

¹³ M. Pinçon, M. Pinçon-Charlot, *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris, La Découverte, « Repères », 2016, p. 111.

En 1994, le *Financial Times* a lancé le mensuel *How to Spend It*. Un magazine centré sur l'art de vivre des plus riches : destinations de voyages, loisirs, restaurants, décoration d'intérieur, art, philanthropie présentent une vie faite de plaisirs. S'y étale un monde décrit par Luc Boltanski et Arnaud Esquerre dans *Enrichissement* : les biens désirables sont entourés d'un récit, celui de la vie des personnes et de leur famille, celui des producteurs de nourriture, des architectes des maisons ou des artistes qui ont réalisé les œuvres exposées dans les intérieurs. Boltanski et Esquerre ont montré l'exposées dans les intérieurs. Boltanski et Esquerre ont montré l'extension de cet enrichissement par le récit à de larges gammes de produits de consommation. Les produits destinés aux ultra-riches en sont une forme chimiquement pure¹⁴.

La richesse contemporaine se caractérise par l'internationalisation des capitaux et des personnes. Si les mondes de l'aristocratie sont depuis longtemps polyglottes et internationaux, l'accès contemporain à l'élite exige la maîtrise parfaite de l'anglais et des études supérieures au moins en partie effectuées hors des frontières nationales. Shamus R. Khan, dans son ethnographie de la prestigieuse école américaine St. Paul, montre que les enfants de la bourgeoisie sont désormais socialisés à l'idée d'ouverture d'esprit et de cosmopolitisme¹⁵. Partout dans le monde, les formations supérieures les plus prestigieuses ont intégré une partie du cursus à l'étranger et dans une autre langue que celle du pays. En outre, les styles de vie des très riches s'homogénéisent dans le monde à travers des consommations de luxe, un tourisme élitaire (première classe en avion, palaces, restaurants), la fréquentation de lieux de villégiature et de manifestations culturelles qui permet notamment aux nouveaux entrants dans la richesse venus par exemple d'Asie de rejoindre une bourgeoisie patrimoniale mondiale. Une série de travaux se sont intéressés aux modes de dépense des ultra-riches, comme ceux d'Ashley Mears étudiant la « nouvelle classe de loisir internationale¹⁶ » et ses pratiques festives, le corps des femmes y circulant comme un bien ostentatoire. D'autres travaux se penchent sur les liens entre les très riches et les personnes qui les servent, domestiques, professeurs de tennis ou de yoga ou encore gestionnaires de fortune. Ces derniers servent au mieux les intérêts de leurs clients en jouant des régimes fiscaux les plus favorables à travers le monde, mais tentent également, souvent avec succès, d'influencer les politiques fiscales pour les rendre toujours plus légères.

6. Mode de dépense et classes sociales

La consommation est un moyen privilégié d'étude des classes sociales, comme l'a montré Pierre Bourdieu dans *La Distinction*. Étudier les modes de dépense des différents groupes sociaux est une façon de décrire leurs modes de vie et de voir apparaître des socialisations et des aspirations différenciées. Mais c'est

¹⁴ L. Boltanski, A. Esquerre, *Enrichissement. Une critique de la marchandise*, Paris, Gallimard, 2017, p. 49.

¹⁵ S.R. Khan, *Privilege. The Making of an Adolescent Elite at St. Paul's School*, Princeton, Princeton University Press, 2010, p. 66.

¹⁶ A. Mears, *Very Important People. Status and Beauty in the Global Party Circuit*, Princeton, Princeton University Press, 2020, p. 34.

aussi un outil de critique : la consommation fait apparaître les privilèges des uns et les manques des autres, des formes de domination sociale, des logiques de statut et finalement des vies qui n'ont pas le même prix.

Ernst Engel, économiste originaire de Saxe, a publié un article sur le lien entre revenu et structure du budget (1857). Se fondant sur l'étude de cent cinquante-trois familles belges, il a établi plusieurs principes restés célèbres et toujours enseignés sous le nom de « lois d'Engel » : quand le revenu s'élève, la part consacrée à la nourriture diminue ; le revenu consacré aux vêtements, au logement et à ses charges est proportionnel au revenu ; la proportion des dépenses diverses (c'est-à-dire des dépenses consacrées aux loisirs, à la culture, et qui ne sont pas de première nécessité, contrairement aux trois autres) progresse plus rapidement que le revenu.

Chez Engel, les dépenses ne sont fonction que du niveau de richesse et sont rapportées à des besoins primaires hors de toute socialisation. Maurice Halbwachs s'est inscrit en faux contre les résultats d'Engel¹⁷. Utilisant des enquêtes réalisées en Allemagne en 1909, il a dressé des tableaux comparatifs, lui permettant à la fois de montrer les différences de structures de consommation entre ouvriers et employés à budget égal, et les effets d'un accroissement du revenu sur ces budgets pour les deux catégories. Il montre que les ouvriers utilisent un éventuel revenu supplémentaire pour améliorer leur consommation et leur apparence quand les employés améliorent le confort de leur logement et leurs loisirs. Halbwachs attache les modes de consommation aux modes d'intégration à la vie sociale. La structure des dépenses ouvrières s'explique par le besoin de société des ouvriers travaillant dans des usines déshumanisées. La sociabilité ouvrière se déroule principalement dans des lieux publics, à l'extérieur des logements, ce qui incite à cultiver la présentation de soi et explique la part importante des vêtements dans le budget. À l'inverse, les employés, plus repliés sur leur vie familiale, portent un plus grand intérêt au confort de leur intérieur.

Cette démonstration prouve que, dans les classes populaires, y compris les plus pauvres, les modes de vie ne sont pas uniquement déterminés par des besoins matériels. Si les classes sociales ont pour origine leur place dans le système de production, c'est lorsqu'elle consomment qu'elles s'expriment. Même s'il convient de nuancer les affirmations d'Halbwachs quant à l'absence de sociabilité à l'usine, ses analyses fondent une tradition féconde d'études consacrées à la spécificité de la consommation des classes populaires.

7. Des dépenses irrationnelles ?

Pour Simmel (1900), l'argent des pauvres est marqué par la nécessité. Les statisticiens de l'Insee ont forgé la notion de dépenses préengagées pour désigner la part des revenus des ménages directement absorbée par les factures récurrentes (loyer, téléphonie, énergie etc.). La part de ces dépenses est toujours plus élevée pour les ménages les plus pauvres que pour les ménages aisés. L'une des caractéristiques des dépenses des plus pauvres que rapportent les travaux sur le sujet est l'existence de dépenses qui paraissent irrationnelles. Dans un quotidien de manque et de

¹⁷ C. Baudelot, R. Establet, *Maurice Halbwachs. Consommation et société*, Paris, PUF, 1994, p. 98.

privation, une rentrée d'argent donne parfois lieu à des dépenses excessives : tournée générale, aliments de luxe. On trouve de telles descriptions aussi bien chez Richart Hoggart (1957), qui décrit un quartier pauvre de l'Angleterre des années 1940, que chez Laé et Murard (1985), en France dans les années 1980, ou chez Matthew Desmond (2016), relatant la vie des plus pauvres à Milwaukee au début du XXI^e siècle. Plusieurs explications sont données par ces auteurs : d'une part, une vie de survie au jour le jour dans laquelle une rentrée d'argent permet une pause ; d'autre part, un besoin d'entretenir des liens sociaux indispensables et des formes de don et de contre-don – on paie sa tournée lorsqu'on a de l'argent mais on peut s'inviter à la table de sa voisine si les fins de mois sont difficiles. Enfin, il s'agit aussi d'éloigner le stigmate de la pauvreté, notamment en achetant des vêtements neufs, voire de marque à ses enfants pour qu'ils ne soient pas marginalisés. Ces consommations, souvent fustigées par les travailleurs sociaux comme trop luxueuses, irrationnelles, voire immorales, ne doivent toutefois pas masquer un quotidien constitué de privations et de calculs élaborés pour « tenir ».

L'ethnographie économique et l'ethnocomptabilité veulent restituer les pratiques économiques des personnes au sein de l'ensemble de leurs contraintes économiques mais aussi familiales, sociales, culturelles etc. Les plus pauvres jonglent entre les différentes ressources disponibles, venant du travail formel et du travail informel, de la famille, des aides sociales ou d'emprunts. Chacune de ces ressources est inscrite dans un « circuit économique¹⁸ » avec des façons de compter, des temporalités et des modes de paiement spécifiques. Certaines de ces façons de compter sont plus légitimes que d'autres, quand elles viennent des institutions publiques ou des banques. Les travaux sur les accompagnateurs budgétaires et sur d'éducation financière montrent la volonté des institutions ne se prendre en compte qu'une partie des rationalités économiques.

Cela explique que les plus pauvres soient des consommateurs vulnérables qui paient plus, comme l'a établi David Caplovitz dès 1963 en étudiant les habitants de Harlem¹⁹. On peut faire le même constat cinquante ans plus tard : les plus pauvres font face aux vendeurs à domicile ou aux boutiques de leurs quartiers qui leur vendent des produits de mauvaise qualité à des prix prohibitifs. Ces commerçants sont souvent les seuls qui leur accordent des crédits. Quand ils tentent de faire valoir leurs droits, ils ne disposent pas des ressources pour y arriver. Plus que d'une consommation de luxe, c'est d'une consommation dégradée qu'il s'agit. Les plus pauvres représentent d'ailleurs un marché repéré par les entreprises qui visent ce segment que le marketing appelle le *bottom of the pyramid*.

Prendre au sérieux la place de l'argent dans la structure sociale ne nie pas la complexité de ce qui définit une position sociale. Bien au contraire, c'est une façon d'en analyser une dimension essentielle. Le niveau de richesse influence la position sociale, et la position sociale influence les usages de l'argent. La richesse offre un

¹⁸ V. Zelizer, *The Social Meaning of Money*, Princeton: Princeton University Press; trad. fr. *La Signification sociale de l'argent*, Paris, Seuil, « Liber », 2005, p. 57.

¹⁹ David Caplovitz, *The poor pay more; consumer practices of low-income families*, New York Free Press, 1963, p. 97.

confort de vie supérieur grâce à des biens et services de qualité supérieure, plus symboliquement elle donne accès à des modes de dépenses qui tiennent l'argent à distance, que figurent si élégamment ces cartes de restaurant de luxe dont les prix sont absents. Mais la richesse, c'est aussi le pouvoir sur les autres, l'assurance de la transmission pour ses enfants et la sécurité pour soi-même, biens de plus en plus précieux dans un monde qui voit croître les inégalités et l'insécurité sociale.

8. Conclusion

Refusant d'isoler un ordre monétaire au sein du monde social, les sociologues montrent que la circulation de l'argent présuppose des réseaux sociaux solides et garantis par une autorité souveraine. La solidité de ces réseaux et la fiabilité de l'autorité sont indispensables à la confiance en l'argent : quelqu'un accepte d'échanger des biens et services contre de l'argent, non parce qu'il a confiance en la personne avec laquelle il échange, mais parce qu'il est persuadé que l'argent reçu sera accepté par le reste des membres de la communauté à laquelle il appartient.

Parce qu'il demeure un critère de distinction des groupes sociaux dans une société hiérarchisée, l'argent est au cœur de la question des statuts et de la morphologie sociale. L'argent engage aussi la question du sens moral des acteurs : légitime, illégitime, instrument du désenchantement du monde ou outil essentiel de la justice, fruit du mérite personnel ou injustement réparti, etc.

Dans nos sociétés, les visages de l'argent sont multiples : pièces sonnantes et trébuchantes, billets supposés sans odeur, monnaie invisible de cartes électroniques, capital enregistré dans des comptes, sommes déposées sur des listes de mariage. L'argent est approprié et transformé au sein des univers sociaux où il circule. Il est marqué par son origine, sa destination, les personnes et les institutions par lesquelles il transite. Si sa présence transforme les relations sociales, il ne s'impose pas à des acteurs passifs : normes, interdits, pratiques et arrangements familiaux attestent de l'intrication de l'argent dans la vie quotidienne et des efforts accomplis pour le domestiquer. Appréhender l'argent comme fait social conduit à rendre justice à ses dimensions simultanément politique, institutionnelle et morale, à la diversité de ses usages, bref, à le saisir dans toute son épaisseur.

Références bibliographiques

- AGLIETTA, M., ORLÉAN, A., *La Monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob, 1998.
 BAUDELLOT, C., ESTABLET, R., *Maurice Halbwachs. Consommation et société*, Paris, PUF, 1994.
 BIHR, A., PFEFFERKORN, R., *Déchiffrer les inégalités*, Paris, Syros, 1999.
 BOLTANSKI, L., ESQUERRE, A., *Enrichissement. Une critique de la marchandise*, Paris, Gallimard, 2017.
 BOURDIEU, P., *La Distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Minuit, Le Sens commun, 1979.
 BOURDIEU, P., « Le capital social. Notes provisoires », in *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31, Paris, Seuil, 1980.

- BRUNNER, A., MAURIN, L., *Rapport sur les riches en France*, Tours, Observatoire des inégalités, 2020.
- CAPLOVITZ, David, *The poor pay more; consumer practices of low-income families*, New York Free Press, 1963.
- CASTEL, R., *Les Métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Fayard, 1995.
- COUSIN, B., CHAUVIN, S., « Entraîner les dominants », in *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 230, Paris, Seuil, 2019.
- DESMOND, M., *Evicted. Poverty and Profit in the American City*, New York, Crown/Archetype, 2016.
- DUMAS fils, Alexandre, *La Question d'argent. Comédie en cinq actes, en prose*, Paris, Charlieu, 1857.
- ELIAS, N., *La Société de cour*, Paris, Flammarion, « Champs », 1969.
- FRAZIER, E. F., *Bourgeoisie noire*, Paris, Plon, 1955.
- HACKER, Jacob S., *The Great Risk Shift. The New Economic Insecurity and the Decline of the American Dream*, Oxford, Oxford University Press, 2006.
- HOGGART, R., *La Culture du pauvre*, Paris, Minuit, 1957.
- KHAN, S. R., *Privilege. The Making of an Adolescent Elite at St. Paul's School*, Princeton, Princeton University Press, 2010.
- LAÉ, J.-F., MURARD, N., *L'Argent des pauvres*, Paris, Seuil, 1985.
- LAMONT, Michèle, *La morale et l'argent*, Paris, Métailié, 1995.
- MARX, Karl, *Manuscrits de 1844*, Paris, Flammarion, 1996.
- MEARS, A., *Very Important People. Status and Beauty in the Global Party Circuit*, Princeton, Princeton University Press, 2020.
- PINÇON, M., PINÇON-CHARLOT, M., *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris, La Découverte, « Repères », 2016.
- SIMMEL, G., *Philosophie de l'argent*, Paris, PUF, « Quadrige », 1900.
- VEBLEN, T., *La Théorie de la classe de loisir*, Paris, Gallimard, 1899.
- ZELIZER, V. (1994), *The Social Meaning of Money*, Princeton: Princeton University Press; trad. fr. *La Signification sociale de l'argent*, Paris: Seuil, « Liber », 2005.