



**HAL**  
open science

# McCall (Leslie), The Undeserving Rich: American Beliefs about Inequality, Opportunity, and Redistribution

Marie Duru-Bellat

► **To cite this version:**

Marie Duru-Bellat. McCall (Leslie), The Undeserving Rich: American Beliefs about Inequality, Opportunity, and Redistribution. *Revue française de sociologie*, 2015, 56 (1), pp.165-168. 10.3917/rfs.561.0165 . hal-03470258

**HAL Id: hal-03470258**

**<https://sciencespo.hal.science/hal-03470258v1>**

Submitted on 8 Dec 2021

**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.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

**McCall (Leslie), *The Undeserving Rich: American Beliefs about Inequality, Opportunity, and Redistribution*.**

Cambridge, Cambridge University Press, 2013, 300 p., \$ 59.99.

Avec cet ouvrage original, la sociologue américaine Leslie McCall entend revisiter la question de l'« exception américaine » en matière de tolérance des inégalités, popularisée notamment par J. R. Kluegel et E. R. Smith dans leur ouvrage *Beliefs about Inequality. Americans' Views of What Is and What Ought to Be (Social Institutions and Social Change)* (1986). L. McCall a pour objectif de démentir l'idée reçue selon laquelle les Américains se caractérisent par une acceptation spécialement marquée des inégalités de revenus dans la mesure où ils expliquent ces dernières par des facteurs dont les individus sont responsables, face à des opportunités ouvertes. On remarque d'emblée que, dans ce projet intellectuel, l'auteure semble fortement impliquée, on pourrait presque dire affectivement, tant elle veut démontrer que les Américains ne sont pas ces ignorants, impressionnés par les riches et hostiles par principe à toute redistribution, que l'on se complait à décrire...

Posée au début du livre, la thèse est que si l'on se donne la peine d'étudier spécifiquement et précisément ce que pensent les Américains, on découvre qu'ils se préoccupent des inégalités de revenus, souvent les critiquent – environ les deux tiers estiment qu'elles sont trop marquées –, et qu'ils sont ambivalents envers les riches, notamment quand ceux-ci leur semblent gagner plus que ce qu'ils méritent (ce qui donne au livre son titre). Dans le même temps, ces jugements critiques envers les inégalités ne sont formulés que dans la mesure où ces dernières sont perçues comme compromettant l'égalité des chances.

Pour dérouler sa démonstration et récuser tout « exceptionnalisme » américain, L. McCall choisit de suivre historiquement l'évolution de ces jugements : montrer

qu'ils varient au fil du temps est à ses yeux le meilleur moyen de mettre à bas cette supposée spécificité américaine. Elle va donc réaliser une mise en perspective d'enquêtes successives comprenant des questions sur les inégalités, l'« International Social Survey Program » (Issp) et les « General Social Surveys » s'étalant de 1987 à 2000.

Auparavant, elle interroge opportunément le degré d'information des Américains sur les inégalités elles-mêmes, en suivant la manière dont les médias traitent la question. Elle pointe alors comment ceux-ci ont mis les inégalités à l'agenda comme un nouveau problème au début des années 1990 et comment, après un reflux, ce thème a connu une nouvelle poussée au seuil des années 2000, sans retrouver son niveau initial.

Les chapitres suivants vont se centrer successivement sur différentes facettes des jugements sur les inégalités : leur base factuelle, à savoir l'évolution des inégalités objectives de revenus, la question de la réalité des chances offertes aux individus, et leurs préférences en matière de politiques (de redistribution notamment). Un résultat fort bien documenté (avec force tableaux et modèles statistiques inédits) est que la préoccupation envers les inégalités de revenus a cru dans la première moitié des années 1990, à une période où celles-ci augmentaient effectivement. Toutefois, sa progression ne suit pas tant la courbe d'évolution des réalités objectives qu'elle ne se fait l'écho du regain d'attention des médias pour cette question. L'auteure s'efforce ensuite d'analyser les ressorts de cette évolution des jugements, après avoir soigneusement vérifié qu'elle ne peut résulter d'effets de composition (en l'occurrence la croissance du nombre d'individus instruits, en général plus sensibles aux inégalités). Elle montre que les jugements sur les inégalités se nichent dans un ensemble de considérations autour des questions de justice ; en particulier, la notion de juste salaire, soit un salaire résultant d'une mobilisation personnelle et raisonnablement proportionnel aux efforts de

chacun, apparaît au cœur de la conception américaine de la justice. Les salaires élevés des plus riches ne seront critiqués que s'ils semblent déconnectés des mérites personnels de leurs détenteurs.

La préoccupation grandissante des Américains envers les inégalités trouve l'une de ses causes dans la crainte que trop d'inégalités ne s'avère nuisible à la prospérité générale et au bien-être de la majorité des citoyens. Au final, les Américains s'inquiètent moins de l'ampleur des inégalités en tant que telle que de leur caractère dysfonctionnel, socialement ou économiquement. Tout aussi importante, à leurs yeux, est la rhétorique de l'égalité des chances. Des inégalités importantes constituent inévitablement une distorsion par rapport au seul jeu du mérite, et reflètent inmanquablement une imparfaite égalité des chances. Les inégalités, qui sont acceptées quand elles sont perçues comme résultant de mobilisations individuelles différenciées, sont en ce sens jugées trop marquées au-delà d'un certain seuil. Ce seuil, que l'étude de L. McCall ne permet pas de chiffrer strictement, semble avoir été franchi au fil des années 1990-2000, avec l'explosion des très hauts salaires.

On a là une facette de l'idéologie méritocratique résumée par la formule « *just desert* », soit une proportionnalité entre contribution et gain. Mais il y a aussi d'autres facettes, comme le très populaire *boots-traps* (soit réussir à la force du poignet), qui se traduit, entre autres, par le fait qu'au fil des années et de manière constante les Américains expliquent les succès par l'effort et le travail – 91 % d'entre eux pensent que travailler dur est essentiel ou très important pour réussir. On peut rappeler que, par contraste, les Européens donnent moins de portée à ces facteurs individuels (d'après les analyses de Serge Paugam et Marion Selz, « La perception de la pauvreté en Europe depuis le milieu des années 1970. Analyse des variations structurelles et conjoncturelles », *Économie et statistique*, 2005, 383-384-385, p. 283-305) : ainsi, même si les chiffres ne sont

pas parfaitement comparables, seuls 17,6 % des Français expliquent la pauvreté par le manque de travail ou la paresse.

Une autre formule révélatrice de la manière de penser la justice est la « *rising tide* », soit la conviction que la croissance, en améliorant le sort de tous, est vecteur de justice – telle une marée montante qui élève tous les bateaux, selon l'expression popularisée par le président John F. Kennedy. Toute information négative sur l'état de l'économie semble alors représenter une menace quant aux chances offertes à chacun, et finalement à la justice. Deux autres aspects de l'idéologie méritocratique sont évoqués – « *level playing field* » et « *equal treatment* » –, qui impliquent d'égaliser les chances initiales de chacun, de s'assurer que tout le monde a eu sa chance dans cette compétition pour la réussite, et de ne favoriser personne. Toutes ces facettes se retrouvent mêlées dans les discours et les jugements et l'on articule ainsi le *just desert* et la *rising tide*, en distinguant *a rising tide for the well-off and a rising tide that lifts all the boats* (p. 168) (soit « une marée montante qui ne favorise que les plus favorisés, et une autre qui bénéficierait à tous »), le souci croissant quant aux inégalités révélant un doute sur le caractère équitable de la croissance au cours des années considérées.

De cette conception multidimensionnelle d'une société méritocratique juste, il s'ensuit que les Américains ne souhaitent pas tant une réduction des inégalités via des politiques redistributives que des politiques préservant les chances de chacun, notamment grâce au dynamisme de l'économie. Tout au plus devient-on, au fil du temps, plus favorable à des dépenses publiques ciblées sur l'éducation, laquelle est censée conforter l'égalité des chances.

Ceci suscite chez le lecteur une première interrogation quant à l'évolution possible de cette relative tolérance à l'égard des inégalités : dès lors que celle-ci – indépendamment de sa relation, non nulle, avec l'évolution des inégalités réelles – repose avant tout sur un certain niveau de

prospérité et de croissance – gage d’opportunités pour chacun –, que peut-il se passer en période de stagnation, quand le gâteau à se partager ne croît plus ? Une autre évolution du contexte socio-économique pourrait de même ébranler cette tolérance, à savoir le décalage croissant couramment observé aux États-Unis entre diplômés et emplois, question curieusement non évoquée dans l’ouvrage. Car un certain nombre d’analyses montrent que les individus déclassés ont moins tendance à croire en la méritocratie (nous nous permettons de renvoyer ici à notre article écrit avec Élise Tenret, « Who is for Meritocracy? Individual and Contextual Variations in the Faith », *Comparative Education Review*, 2012, 56, 2, p. 223-247).

Mais l’interrogation sans doute la plus prégnante à la lecture de cet ouvrage passionnant porte sur le degré d’idiosyncrasie de ce modèle américain. Le choix de l’auteure de tester cette idiosyncrasie sur la seule base de comparaisons dans le temps est discutable ; s’il est indéniablement intéressant de voir comment ce modèle évolue aux États-Unis, rien n’empêche de penser que des changements similaires sont à l’œuvre dans d’autres pays, laissant intact l’exceptionnalisme que l’auteure conteste. Des études comparatives récentes (voir par exemple, outre l’article cité ci-dessus, Lars Osberg et Timothy Smeeding, « “Fair? Inequality? Attitudes toward Pay Differentials: The United States in Comparative Perspective », *American Sociological Review*, 2006, 71, 3, p. 450-473) montrent que les États-Unis continuent à se distinguer significativement de pays comme la France. Ainsi, alors que le niveau des inégalités objectives de revenus est presque deux fois plus élevé aux États-Unis qu’en France, un pourcentage bien plus élevé de Français estiment que les inégalités sont trop grandes dans leur pays. Dans toutes les enquêtes, le taux de personnes estimant que les inégalités sont trop fortes dans leur pays est au plus bas aux États-Unis tandis que, dans le même temps, le pourcentage de personnes estimant que les efforts et le

mérite sont récompensés y est au plus fort. Il semble donc bien y avoir une certaine spécificité américaine, tout comme il y a d’ailleurs une certaine spécificité des pays anciennement communistes, particulièrement sensibles aux inégalités, même si celles-ci demeurent jusqu’alors modérées. Ceci n’a rien d’étonnant – et l’auteure le reconnaît à maintes reprises –, dès lors que les jugements sur les inégalités se nichent dans un ensemble de facteurs nationaux comme le contexte historique, religieux, institutionnel ou politique.

On comprend mal pourquoi l’auteure semble si réticente à conclure à une spécificité de l’idéologie méritocratique américaine : toutes les sociétés mobilisent des « mythes légitimateurs » (pour reprendre une expression chère aux psychologues sociaux qui s’intéressent aux questions de justice) et l’on sait que les sociétés modernes ont d’autant plus besoin de mobiliser l’idéologie méritocratique qu’elles sont elles-mêmes inégales. Sans l’expliquer, L. McCall se réfère peut-être aux thèses dites modernistes, formulées il y a quarante ans par le sociologue américain Daniel Bell – l’« *increasing meritocracy* » –, qui prédisait une convergence des sociétés, au fur et à mesure de leur développement économique, vers une prévalence grandissante de la méritocratie. Toujours est-il que l’évolution des idéologies des sociétés a de multiples incidences politiques. L. McCall en pointe certaines – des politiques de croissance plus que des politiques de redistribution –, tandis que d’autres travaux suggèrent un lien entre les jugements portés sur les inégalités et le degré de cohésion sociale d’un pays. Au terme de cet ouvrage qui apporte une foule de données inédites sur l’opinion des Américains, on ne peut que rejoindre l’auteure quand, en conclusion, dépassant la question de savoir si, pour ces derniers, les inégalités sont ou non trop fortes, ou si c’est le travail qui compte avant tout et non la chance, elle centre sa réflexion sur les conceptions de la justice qui informent ces jugements. On ne peut qu’être d’accord

avec elle également lorsqu'elle souligne que les sociologues gagneraient à travailler ces questions de justice en tenant compte davantage des investigations menées en psychologie sociale autour de la fonction légitimatrice des idéologies, au niveau des sociétés, ou de leur fonctionnalité psychologique, au niveau des personnes.

**Marie Duru-Bellat**

*Observatoire sociologique du changement  
Sciences Po  
IREDU – Université de Bourgogne*