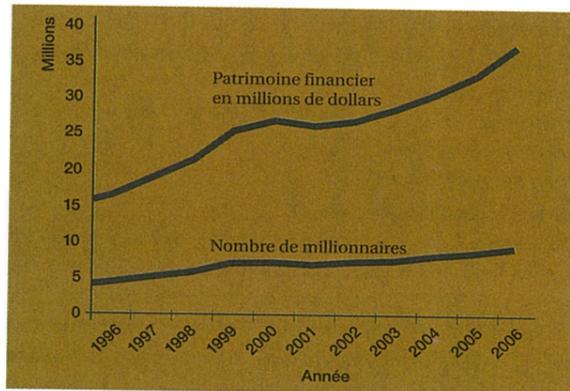


# Les riches dans le monde



Source: World Wealth Report 2007, Capgemini et Merrill Lynch.

## Près de dix millions de millionnaires en dollars

Chaque année depuis 1996, les sociétés Merryll Linch et Capgemini publie un rapport sur la richesse mondiale, le World Wealth Report. Ils y comptabilisent le nombre de ce qu'elles appellent les HNWI, c'est-à-dire les *high net worth individuals*, soit encore en beaucoup plus simple: les riches. Un HNWI, c'est une personne ayant un patrimoine financier d'au moins 1 million de dollars hors résidence principale. À partir de 30 millions de dollars, vous êtes un ultraHNWI.

• En 2006, 9,5 millions de millionnaires en dollars (8,3% de plus qu'en 2005) se partageaient 37 200 milliards de dollars (11,4% de mieux par rapport à 2005). La France, elle, en comptait 389 260. On dénombrait par ailleurs 94 970 ultraHNWI dans le monde, 11,3% de plus qu'en 2005.

• Un tiers environ (3,2 millions) de ces riches vit en Amérique, un autre petit tiers (2,9 millions) vit en Europe. L'Asie, avec 2,6 millions de HNWI, rattrape progressivement le Vieux Continent. L'Afrique compte «seulement» 100 000 millionnaires.

• En 2006, les pays ayant connu la plus forte progression relative de millionnaires sont Singapour (67 000 HNWI, +21,2 %) et l'Inde (100 000, +20,5 %), suivis de l'Indonésie (20 000, +16 %) et la Russie (119 000, +15,5 %).

• La même année, les HNWI ont consacré 285 milliards de dollars à la philanthropie.

Concernant l'avenir, le rapport prévoit une croissance des richesses détenues par les grandes fortunes de l'ordre de 6,8% par an pour dépasser les 51 600 milliards de dollars à l'horizon 2011. ■

## Près de 1 000 milliardaires

Le magazine *Forbes* établit chaque année le palmarès mondial des plus grosses fortunes (au moins un milliard de dollars). 2007 a été une année record avec 946 milliardaires identifiés. 178 sont de nouveaux venus dans le palmarès, parmi lesquels on compte 19 Russes, 14 Indiens, 13 Chinois et 10 Espagnols.

• L'année dernière, deux tiers des milliardaires se sont enrichis, 17% se sont appauvris, 32 ont vu le niveau de leur fortune passer en deçà du milliard de dollars. Le montant cumulé de la fortune des milliardaires atteint désormais 3 500 milliards (900 milliards de plus qu'en 2006), soit une moyenne de 3,7 milliards par individu.

• 60% de ces milliardaires ont bâti leur fortune, 40% sont des héritiers.

• On compte désormais 53 milliardaires russes, 36 indiens et 20 chinois.

• La France compte 15 milliardaires, dont Bernard Arnault (26 milliards, 7<sup>e</sup> rang mondial), Liliane Bettencourt (20,7 milliards, 12<sup>e</sup>), François Pinault (14,5 milliards, 34<sup>e</sup>), Serge Dassault, Martin et Olivier Bouygues, Vincent Bolloré... ■

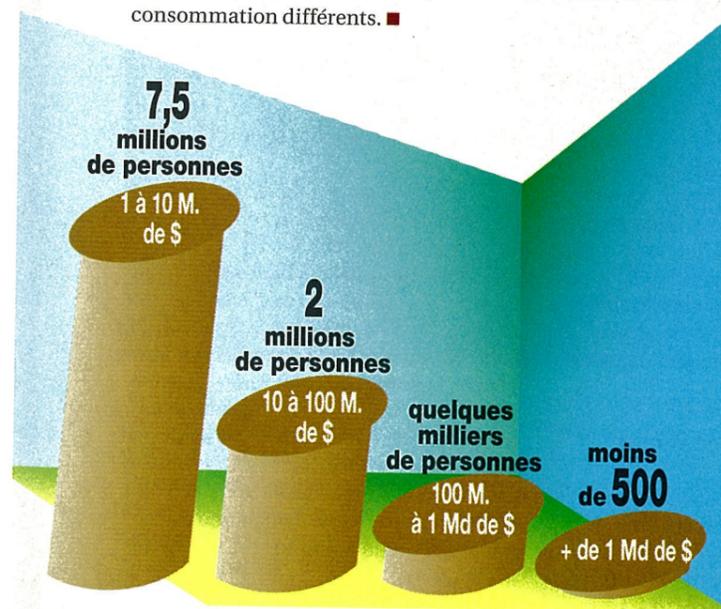
NOM	CITOYENNETÉ	ÂGE	FORTUNE
1. William Gates III	États-Unis	51	56,0
2. Warren Buffet	États-Unis	76	52,0
3. Carlos Slim Helu	Mexique	67	49,0
5. Lakshmi Mittal	Inde	56	32,0
7. Bernard Arnault	France	58	26,0
9. Li Ka-shing	Hong Kong	78	23,0
13. Prince Alwaleed Bin Talal Al Saud	Arabie Saoudite	50	20,3
14. Mukesh Ambani	Inde	49	20,1
16. Roman Abramovich	Russie	40	18,7
18. Anil Ambani	Inde	47	18,2
31. Raymond, Thomas et Walter Kwok	Hong Kong	NA	15,0
35. Suleiman Kerimov	Russie	41	14,4
36. Vladimir Lisin	Russie	50	14,3



Mukesh Ambani Li Ka-shing William Gates III Lakshmi Mittal

## États-Unis: Richistan, l'autre pays de l'argent

En Amérique, les riches sont si nombreux – et si riches! – qu'ils tendent à vivre dans un monde à part, une nation virtuelle sur laquelle le journaliste Robert Frank a enquêté et qu'il a ironiquement nommée le Richistan (*article p. 44*). Si l'on exclut la très grosse poignée de milliardaires, on peut selon lui hiérarchiser cette société en trois grands groupes, qui présentent des profils de revenus et de consommation différents. ■



Contrairement à l'enquête sur les HNWI (voir à gauche), les patrimoines évalués ici sont ceux de foyers (et non d'individus). De plus, ils incluent la valeur de la résidence principale. D'où des chiffres beaucoup plus importants (rappelons qu'ils ne concernent que les États-Unis), qu'il s'agisse du nombre global de millionnaires ou du montant de leur fortune.

### HAUT-RICHISTAN (100 MILLIONS – 1 MILLIARD \$):

Sources de revenus: propriété d'entreprise, placements

#### DÉPENSES MOYENNES EN 2006:

Montres: 182 000 \$

Voitures: 311 000 \$

Bijouterie: 397 000 \$

Thalassothérapie: 169 000 \$

Valeur de la résidence principale: 16,2 millions \$

### RICHISTAN DU MILIEU (10-100 MILLIONS \$):

Sources de revenus: propriété d'entreprise, placements, salaires

#### DÉPENSES MOYENNES EN 2006:

Montres: 71 000 \$

Voitures: 158 000 \$

Bijouterie: 126 000 \$

Thalassothérapie: 42 000 \$

Valeur de la résidence principale: 3,8 millions \$

### BAS-RICHISTAN (1-10 MILLIONS \$):

Sources de revenus: salaires, business, placements.

#### DÉPENSES MOYENNES EN 2006:

Montres: 2 100 \$

Voitures: 44 000 \$

Bijouterie: 9 200 \$

Thalassothérapie: 5 300 \$

Valeur de la résidence principale: 810 000 \$

#### Pour en savoir plus

• Le World Wealth Report,

[www.fr.capgemini.com/actualites/publications/world\\_wealth\\_report\\_2007/](http://www.fr.capgemini.com/actualites/publications/world_wealth_report_2007/)

• Le classement Forbes, [www.forbes.com/billionaires](http://www.forbes.com/billionaires)

• Robert Frank, *Richistan: A journey through the American wealth boom and the lives of the new rich*, Crown Publishers, 2007.

• Le blog de Robert Frank: <http://blogs.wsj.com/wealth/>

# Élites, une classe internationale

Avec la mondialisation, l'internationalisation d'une fraction des cadres et dirigeants d'entreprise est venue compléter l'ancien cosmopolitisme de l'aristocratie.

Si la mondialisation a transformé les économies nationales, elle a également des répercussions sur les structures sociales et les rapports sociaux. En effet, toutes les catégories sociales n'ont pas le même accès à la mobilité internationale et aux ressources qu'elle requiert. La connaissance des langues étrangères reste par exemple socialement distinctive en France: trois quarts des ouvriers estiment n'avoir aucune connaissance utilisable en langue étrangère, alors que seuls 18% des cadres et professions intellectuelles supérieures sont dans ce cas (1). L'habitude de voyager, la familiarité avec les pays étrangers, la dispersion géographique des réseaux relationnels et de la famille élargie sont encore plus

sélectifs. Or ces ressources et ces savoir-faire internationaux prennent aujourd'hui une valeur croissante. Ils ouvrent en effet l'éventail des choix universitaires, professionnels ou matrimoniaux, confèrent légitimité et prestige aux classes supérieures les plus internationalisées. La mondialisation est ainsi un facteur qui pourrait changer l'équilibre des pouvoirs entre les différentes fractions de la bourgeoisie.

## Du cosmopolitisme ancien de la noblesse...

Le cosmopolitisme des élites n'est pourtant pas en lui-même un phénomène nouveau. L'ouverture sur l'étranger est de longue date constitutive du style de vie aristocratique. Au sein de la noblesse, des alliances matrimoniales et des relations familiales savamment entretenues ont forgé au fil des générations des familles aux ramifications internationales multiples dont les propriétés foncières sont dispersées à travers l'Europe. Le «grand tour» qui apparaît dans l'aristocratie britannique au XVI<sup>e</sup> siècle et se diffuse aux XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles chez les aristocrates du continent atteste de cette culture européenne des noblesses: pendant deux ou trois ans, les jeunes gens fortunés font un tour d'Europe qui les conduit de Rome à Paris en passant par la Touraine ou l'Espagne. Ils perfectionnent leur français et leur italien, visitent les familles amies et se

familiarisent avec les mœurs des différentes sociétés de cour.

Dans la sphère économique, ce sont aussi des réseaux familiaux qui sont à l'origine des liens commerciaux entre les riches cités d'Europe, puis qui bâtissent la haute finance. Au début du XIX<sup>e</sup> siècle, les cinq frères Rothschild, présents dans les capitales économiques de l'époque – Francfort, Vienne, Londres, Naples et Paris –, forment ainsi un dispositif dynastique particulièrement efficace, entretenu et consolidé par les mariages entre branches. L'expansion du commerce mondial au XIX<sup>e</sup> siècle fait émerger une véritable bourgeoisie cosmopolite qui prend appui sur ces solidarités anciennes (2).

Les réseaux transnationaux qui mêlent inextricablement liens de parentés et d'affaires restent bien vivaces aujourd'hui. Dans la haute société, l'éducation des enfants inclut toujours une dimension internationale. Des collèges privés sélects, comme l'école du Manoir à Lausanne, Le Rosey à Rolle (Suisse), le collège de Sion à Sao Paulo ou l'école des Roches en Normandie, recrutent dans les hautes classes du monde entier. Des clubs réservés aux membres de la meilleure société organisent une sociabilité cosmopolite dans le confort et la discrétion. Ainsi le très sélect cercle de l'Union interalliée compte 55 nationalités différentes parmi ses membres et se trouve lié par des accords de



réciprocité avec de prestigieux clubs étrangers. Les grandes chasses à courre, les compétitions de polo ou de golf, le yachting et les croisières, les manifestations mondaines comme le bal des débutantes sont d'autres occasions de réunir une petite société qui ne connaît pas les frontières (3).

## ...aux nouvelles élites internationales

À ce cosmopolitisme des vieilles familles s'oppose l'internationalisation plus récente d'autres fractions des classes supérieures, liée à la globalisation des affaires. Depuis les années 1960, des possibilités de carrières à l'étranger se développent au sein des multinationales. Des dirigeants sont chargés de coordonner les activités mondiales dans les entreprises, les groupes financiers, les cabinets de conseil ou les industries juridiques. Un nombre croissant de hauts cadres gèrent aujourd'hui leur évolution professionnelle à l'échelle internationale (4).

Ce groupe diffère à plusieurs titres de la vieille bourgeoisie cosmopolite. Il repose sur des liens professionnels et non familiaux. Les grandes entreprises, surtout américaines, ont mis en place à partir des années 1960 des politiques d'intégration internationale de l'encadrement: la mobilité internationale et notamment le passage par la maison mère doivent construire un «patriotisme d'entreprise» qui transcende les particularismes nationaux. L'internationalisation de l'enseignement de la gestion et de l'industrie du management contribue à ce travail d'unification. L'Insead (Institut européen des Affaires) par exemple, créé en 1957 à Fontainebleau, est l'une des plus prestigieuses écoles de gestion internationale en Europe. S'adressant à des managers qui veulent donner une dimension internationale à leur carrière, elle brasse plus de 70 nationalités en 2007. La valeur de ces formations tient en grande partie aux réseaux qui s'y constituent. Le carnet d'adresses

des anciens dispersés dans le monde est précieux pour avoir des informations sur les marchés du travail des autres pays, pour bénéficier d'introductions dans les milieux d'affaires les plus divers.

Entre ces managers aux carrières internationales, les interrelations ne se cantonnent pas au domaine professionnel. La fréquence des mariages mixtes, le cosmopolitisme des amitiés nouées lors des nombreux déplacements définissent les traits d'un style de vie bien particulier. Les familles des différentes origines partagent les mêmes références, les mêmes sources d'information (*l'International Herald Tribune*, la presse économique anglo-saxonne), les mêmes loisirs (le tennis, le golf, le bridge). Elles ont en commun une conception relativement traditionnelle des rôles conjugaux: les cadres dont la carrière s'inscrit dans une perspective internationale sont presque tous des hommes, leurs épouses les suivent et renoncent à leur activité professionnelle pour se consacrer à

ANNE-CATHERINE WAGNER

Sociologue, maître de conférences à l'université Paris-I. Elle a notamment publié *Les Nouvelles Élités de la mondialisation. Une immigration dorée en France*, Puf, 1998, *Vers une Europe syndicale. Une enquête sur la Confédération européenne des syndicats*, Le Croquant, 2005, et, récemment, *Les Classes sociales dans la mondialisation*, La Découverte, coll. «Repères», 2007.

► L'organisation de la vie familiale à l'étranger et à l'éducation des enfants.

Cette mondialisation d'une fraction des hauts cadres introduit de nouvelles barrières sociales. Il y a le coût financier des formations à l'international, mais aussi des ressources moins visibles et pourtant essentielles pour adopter ces styles de vie: la disponibilité de l'épouse, la capacité à retrouver ses repères sociaux et identitaires à l'étranger, la facilité avec laquelle sont envisagés les déménagements et les changements de pays. La mobilité n'est pas considérée, dans ces milieux, comme un déracinement. Au contraire, vivre à l'étranger est perçu comme un choix s'inscrivant dans des options culturelles et professionnelles qui privilégient l'ouverture sur d'autres pays.

Le fonctionnement des écoles bilingues ou internationales destinées aux enfants d'expatriés illustre bien le travail de transmission de ressources et de dispositions cosmopolites. Dans ces écoles, relativement coupées de l'environnement local, les enfants prennent conscience de leur appartenance à un groupe à part, formé de familles de diverses nationalités habituées à voyager et à changer de pays.

### Vers une internationalisation des dirigeants?

Les anciennes bourgeoisies nationales sont-elles menacées par ces élites mondialisées? Les enquêtes sur les plus hauts dirigeants des grandes entreprises mondiales invitent plutôt à répondre par la négative. Les managers internationaux occupent des positions élevées dans les divisions internationales ou dans les services d'import-export. Ils peuvent diriger des filiales. Mais aux plus hauts niveaux des grandes entreprises, le pouvoir reste détenu par des nationaux, passés par les filières les plus nationales. En France, en 2000, 43% des administrateurs des sociétés cotées en Bourse sont diplômés de Polytechnique ou de l'Ena et 70% des participations croisées sont le fait d'administrateurs issus d'une de ces deux écoles, qui incarnent par excellence l'État et le national (5). L'interpénétration des familles des affaires et de la haute fonction publique est un trait essentiel du monde du pouvoir en France, qui résiste à l'importation des modèles étrangers.

Les filières d'accès aux plus hautes fonctions sont tout aussi nationales dans d'autres pays. Les étrangers sont quasiment absents chez les dirigeants des 100 plus grosses entreprises en Allemagne, en Grande-Bretagne, en France et aux États-Unis à la fin des années 1990. Plus des quatre cinquièmes de ces grands patrons n'ont jamais vécu dans un pays étranger, que ce soit lors de leurs études ou de leur vie professionnelle (6).

Pourtant les choses changent. Les dirigeants d'entreprises doivent aujourd'hui tenir compte de la mondialisation des affaires et du capital. La gestion des fortunes s'organise systématiquement au niveau mondial. Fin 2004, 44% du capital des entreprises françaises du CAC 40 est détenu par des non-résidents, notamment les grands investisseurs institutionnels, les fonds de pension, les fonds communs de placement, les compagnies d'assurances. Or les acteurs financiers internationaux sont porteurs d'une contestation des systèmes de copatation les plus exclusivement nationaux; ils exigent plus d'ouverture des conseils d'administration et des dirigeants sur l'étranger. Ces critiques ne sont pas sans effet. L'image publique et le profil des grands patrons se modifient: ils se définissent désormais comme des hérauts de la mondialisation, ils ont plus souvent qu'auparavant une expérience des pays étrangers.

L'internationalisation de la définition de l'élite se perçoit bien aux réformes mises en place par les écoles de pouvoir en France. Alors que les grandes écoles ont longtemps réservé l'admission aux élèves passés par les classes préparatoires hexagonales, elles se préoccupent désormais de la formation à l'international de leurs élèves et s'ouvrent à d'autres profils: les élèves étrangers forment un quart des effectifs à l'École polytechnique, à HEC ou à l'Institut d'études politiques de Paris. Initialement conçues comme des instruments de formation et de consécration d'une «noblesse d'État» nationale, ces institutions sont aujourd'hui en compétition avec des institutions prestigieuses à l'étranger et recherchent aussi une reconnaissance internationale.

Cette interpénétration des élites doit être mise en rapport avec les transformations du monde du pouvoir, qui s'organise de

plus en plus systématiquement sur une base transnationale. Le World Economic Forum de Davos fondé en 1971 est le plus médiatisé. Il réunit tous les ans plus de 2000 «décideurs», patrons des plus grandes entreprises mondiales, chefs d'États, ministres, commissaires européens, directeurs de banques centrales, économistes, pour «définir l'agenda mondial». Les classes dirigeantes sont aussi bien organisées au niveau européen: à Bruxelles, des réseaux d'experts et de cabinets de conseil représentent, auprès des institutions européennes, les intérêts des milieux d'affaires (7). La Table ronde des Industriels européens (European Roundtable), créée en 1983 par Étienne Davignon, ancien président du holding belge Société générale de Belgique et alors vice-président de la Commission, réunit de façon informelle les dirigeants de 45 entreprises européennes de taille mondiale pour exprimer les attentes patronales à l'égard des institutions européennes. Le groupe Bilderberg, créé en 1954, est l'un des plus anciens clubs internationaux: une centaine de chefs d'État et grands patrons américains et européens se rencontrent annuellement au printemps, à titre privé, dans un hôtel isolé. Ce groupe fonctionne, selon l'un de ses participants, comme un «groupe d'amis que l'on peut approcher à tout moment même s'ils ne sont pas d'accord sur tout (8)».

### Des héritiers indélogeables

Ces transformations ne bouleversent pas fondamentalement l'équilibre des pouvoirs au sein des classes dominantes. La mondialisation des échanges engage en effet des compétences sociales et culturelles plus particulièrement préparées par les éducations bourgeoises. L'internationalisation fragilise les classes populaires, les fractions des classes moyennes et du petit patronat dont les ressources s'inscrivent exclusivement dans un espace local. Mais aux plus hauts niveaux de la hiérarchie sociale, la légitimité internationale vient s'ajouter à l'excellence nationale.

C'est ce qui explique le pouvoir maintenu des vieilles familles des affaires. Comme le montre par exemple la biographie d'Ernest-Antoine Seillière (encadré p. 43), héritier des maîtres des forges de Lorraine par sa mère et

de la banque Seillière par son père, devenu patron des patrons européens, les familles de la grande bourgeoisie qui ont accumulé depuis plusieurs générations des ressources tout à la fois nationales et cosmopolites sont particulièrement bien armées face au mouvement actuel de mondialisation.

Dans la vie sociale, la valeur des richesses est le plus souvent accrue par l'ancienneté de leur acquisition. Le cosmopolitisme n'échappe pas à cette logique: le temps confère l'assurance, le savoir-faire et le savoir-être qui distinguent les héritiers des «nouveaux riches». Il contribue à légitimer les privilèges qui semblent s'inscrire «naturellement» dans l'identité sociale. La mondialisation ne subvertit donc pas les hiérarchies sociales. Mais elle a obligé les classes dominantes à adapter leurs stratégies au nouvel espace de concurrence internationale qu'elle a créé, et aux nouveaux principes d'excellence qui le régissent. ■

(1) **Marceline Bodier**, «Les langues étrangères en France», *Insee Première*, n° 568, février 1998.

(2) **Charles A. Jones**, *International Business in the Nineteenth Century: The rise and fall of a cosmopolitan bourgeoisie*, New York University Press, 1987.

(3) **Voir Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot**, *Grandes fortunes. Dynasties familiales et formes de richesse en France*, Payot, 2006, et *Sociologie de la bourgeoisie*, 3<sup>e</sup> éd., La Découverte, 2007. Voir aussi Didier Lencien et Monique de Saint-Martin (dir.), *Anciennes et nouvelles aristocraties de 1880 à nos jours*, MSH, 2007.

(4) **Anne-Catherine Wagner**, *Les Nouvelles Élites de la mondialisation. Une immigration dorée en France*, Puf, 1998.

(5) **Cabinet Korn/Ferry international**, «Gouvernement d'entreprise 2000. Deux visions de la démocratie d'entreprise: la France et l'Allemagne», septembre 2000.

(6) **Michael Hartmann**, «Auf dem Weg zur transnationalen Bourgeoisie? Die Internationalisierung der Wirtschaft und die Internationalität der Spitzenmanager Deutschlands, Frankreichs, Grossbritanniens und der USA», *Leviathan*, vol. XXVII, mars 1999.

(7) **Hélène Michel (dir.)**, *Lobbyistes et lobbying de l'Union européenne. Trajectoires, formations et pratiques des représentants d'intérêts*, Presses universitaires de Strasbourg, 2006.

(8) **Geoffrey Geuens**, *Tous pouvoirs confondus: État, capital et médias à l'ère de la mondialisation*, EPO, 2003.



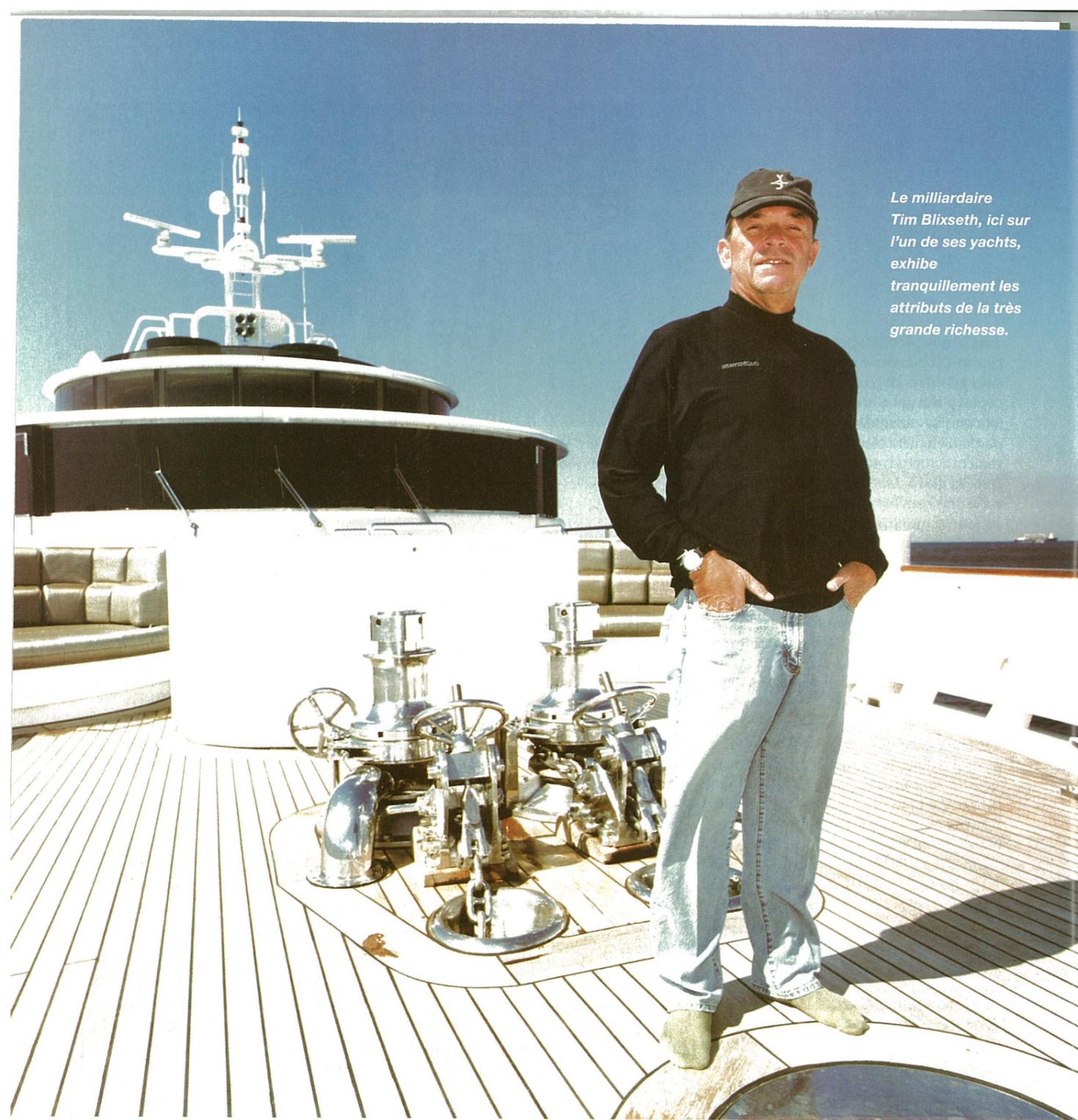
Ernest-Antoine Seillière félicite Laurence Parisot qui lui succède à la tête du Medef (Mouvement des entreprises de France) le 5 juillet 2007.

## Ernest-Antoine Seillière, un baron cosmopolite

Ernest-Antoine Seillière a toujours été immergé dans le monde du pouvoir économique, mais aussi politique ou culturel: dans l'hôtel particulier des de Wendel, avenue de New-York, sa famille «*raçoit tout ce qui compte à Paris*», «*d'une façon amicale et mondaine, plus qu'avec le désir d'avoir de l'influence*». À ce capital familial s'ajoutent les ressources bien hexagonales de la «noblesse d'État», puisque le baron Seillière est énarque, qu'il a été quelques années conseiller diplomatique au quai d'Orsay, puis membre du cabinet de Jacques Chaban-Delmas à Matignon, avant de revenir aux affaires. L'accumulation de ressources internationales s'intègre tout naturellement dans cette trajectoire d'héritier. Le baron Seillière grandit dans le bilinguisme français-anglais, «*ni par snobisme, ni par principe, juste parce que la gouvernante était irlandaise*». À l'adolescence, il passe un an et demi en Angleterre dans un collège du Sussex. D'autres éléments de sa biographie attestent du cosmopolitisme des références identitaires des grandes familles, au-delà des affaires à proprement parler. Sa mère a donné un «*rayonnement international*» au bal des petits lits blancs qu'elle présidait, en l'organisant en Irlande, au Liban, en Louisiane ou en Iran. Plus tard, lui-même épouse une jeune femme issue de la bonne société de Genève. Dans les plus hautes sphères, les réseaux de reconnaissance les plus internationaux

s'entremêlent harmonieusement et sans conflit avec les cercles les plus traditionnellement nationaux. En 1972, E.-A. Seillière décline ainsi la proposition qui lui était faite de présider l'Insead, l'école par excellence des managers internationaux, à laquelle il reste associé. En 1974, il passe un an à Harvard, au Center for International Affairs qui accueille des diplomates du monde entier, lieu privilégié d'accumulation de capital social international. Ces «*expériences internationales*», ajoutées bien entendu aux appuis politiques et sociaux nationaux, vont être des atouts décisifs pour permettre au baron Seillière d'assurer, en pleine crise de la sidérurgie, la mutation de la maison familiale en fonds d'investissements internationaux. La conversion réussie d'un héritier d'une vieille dynastie en «*actionnaire entrepreneur*», à la tête d'un holding financier caractéristique des tendances récentes du capitalisme traduit bien la force propre de la culture cosmopolite de la haute société. C'est finalement dans la fraction la plus traditionnelle de l'aristocratie et de la grande bourgeoisie que l'on trouve le plus nettement les traits d'une classe internationale, particulièrement bien armée face au mouvement actuel de mondialisation. ■ A.-C.W.

Source: Jean Bothorel et Philippe Sassier, *Seillière, le baron de la République*, Robert Laffont, 2002.



Le milliardaire Tim Blixseth, ici sur l'un de ses yachts, exhibe tranquillement les attributs de la très grande richesse.

# À quoi sert d'être riche ?

Le monde des riches est un univers très stratifié.

Pour y tenir son rang, il faut faire montre de beaucoup de dépenses de prestige : produits de luxe et généreuses donations, le but ultime de la richesse étant d'être reconnu. Et cela coûte très cher.

Le milliardaire Tim Blixseth a fait fortune dans le bois de construction. Parti de presque rien, il est devenu rapidement un magnat du secteur aux États-Unis. À l'âge de 40 ans, ayant revendu ses sociétés, il pouvait partir en retraite. Sa fortune est colossale, évaluée à 2 milliards de dollars. Il possède de somptueuses résidences secondaires, des avions privés, des yachts et des voitures de luxe. 105 personnes sont employées à son service pour entretenir tout cela!

T. Blixseth est l'un des personnages croisés par Robert Frank, reporter au *Wall Street Journal*, qui a mené une enquête sur les nouveaux riches américains: une population en plein boom qui forme un club désormais pas si fermé que cela. Le nombre des riches a en effet doublé en quinze ans passant, aux États-Unis, à plus de 8 millions de personnes. Cela représente tout de même l'équivalent de la population d'un pays comme l'Autriche. Et ces nouveaux riches forment comme un petit État que R. Frank s'est amusé à baptiser Richistan (1).

## Les nouveaux milliardaires

Pour comprendre les humains, il est intéressant de les observer en situation extrême. La grande richesse en est une.

T. Blixseth n'a rien du milliardaire clinquant. Il ne s'habille pas chez les grands couturiers, mais porte jean et tee-shirt. Il ne circule pas à l'arrière d'une Rolls-Royce conduite par un chauffeur mais prend lui-même le volant d'une de ses Bentley. Il aime se décrire comme «un type normal». Il est surtout très occupé. Depuis sa retraite, il n'est pas resté inactif. C'est un véritable «serial entrepreneur», un manager compulsif qui a fondé plusieurs sociétés en quinze ans. Son principal succès est la création de Yellowstone Club, un lieu de villégiature pour millionnaires installé dans le Montana, avec chalets de grand luxe, station de ski et terrain de golf.

T. Blixseth a aussi d'autres activités comme la gestion de sa fondation caritative ou l'animation d'une société de production musicale. Il ne se contente pas de produire de jeunes auteurs, il compose lui-même des chansons et ne se fait pas prier pour se mettre au piano en présence d'invités. Depuis

qu'il est à la retraite, Tim n'a donc pas une minute à lui. Il travaille quinze heures par jour, autant que dans sa vie professionnelle antérieure. La plupart des riches rencontrés par R. Frank sont ainsi: des rentiers très actifs. Certains deviennent *business angels*, investissent dans de nouvelles sociétés et aident les jeunes entrepreneurs à démarrer. D'autres se lancent dans une deuxième carrière: musique, politique, écriture ou sport. Certains rachètent un club sportif coté en bourse; d'autres créent et gèrent leur fondation comme une entreprise.

Première énigme: pourquoi des gens qui pourraient se payer le luxe de flâner des journées entières à jouir de leurs biens éprouvent-ils le besoin de s'activer autant? Pour une raison simple et fondamentale que l'enquête de R. Frank montre bien: paradoxalement, les rentiers milliardaires souffrent du même mal que les chômeurs et les retraités. En se retirant de la vie active, ils perdent un ingrédient essentiel de l'existence: une place dans la société. Pas facile de décrocher quand vous avez eu des responsabilités, un *staff* de collaborateurs, une ou deux secrétaires. Les millions de dollars ne suffisent pas à résoudre un besoin humain élémentaire: jouer un rôle social qui permet d'exister à ses yeux et à ceux des autres. T. Blixseth le dit à sa manière: «Il faut bien que je serve à quelque chose.»

Dans l'Antiquité grecque et romaine, les aristocrates aisés tenaient en mépris le travail, celui-ci réservé aux esclaves et aux gens du peuple. Mais, pour autant, les puissants se devaient d'être utiles en participant aux assemblées, en servant dans l'armée (ou au moins en la finançant), en organisant des spectacles gratuits comme les liturgies ou chorégies en Grèce ou les jeux du cirque à Rome (2). Un riche digne de ce nom se doit donc d'être généreux et utile à sa société.

## La parade

La dépense somptuaire représente l'autre trait le plus apparent de la richesse (3). L'arsenal du riche se montre assez constant au cours du temps: résidences (palais et châteaux), vêtements et bijoux, objets d'art, moyens de transport (voitures de luxe, yachts et jets privés), réceptions, voyages. Le propre de la consommation ostentatoire

est plus d'«épater la galerie» que répondre à un besoin matériel. On n'achète pas une montre Franck Muller à 200000 euros uniquement pour avoir l'heure précise – ce que n'importe quelle montre de bazar fait très bien – mais pour se mettre en valeur. «Le but de la possession est de démontrer la puissance de son propriétaire (4).» De même que le vêtement de marque ne sert pas à seulement à s'habiller et à tenir chaud. D'où ce paradoxe des biens de luxe appelé «effet Veblen» par les économistes: plus leur prix est élevé, plus ils attirent la demande.

Thorstein Veblen a publié la *Théorie de la classe de loisir* en 1899. Cette classe de loisir dont il parle est celle des rentiers, jamais si nombreux qu'au tournant du XIX<sup>e</sup> et du XX<sup>e</sup> siècle. Cette nouvelle classe se compose alors d'une ancienne aristocratie en déclin et d'une nouvelle bourgeoisie enrichie dans les affaires – banque, commerce, industrie – avec la révolution industrielle. C'est l'époque où les classes aisées se rencontrent dans les hôtels et casinos des stations balnéaires, lors de croisières sur les paquebots, dans les stations d'hiver des Alpes ou encore sur les hippodromes. En ville, on donne des réceptions qui sont l'occasion de montrer combien sa résidence est belle, la décoration recherchée, les tenues vestimentaires élégantes, la cuisine et les vins raffinés.

## Entrer dans le gotha

C'est l'occasion aussi de montrer son importance à travers celle de son réseau d'amis. Tout l'art de Marcel Proust qui a vécu dans ce monde des rentiers du début du XX<sup>e</sup> siècle. *Du côté de chez Swann* (1913) met en scène le salon de madame Verdurin fréquenté par une petite bourgeoisie parisienne composée de nouveaux riches et de petits notables. Madame Verdurin rêve par-dessus elle d'accéder à un nouveau statut: entrer dans le gotha des grands salons parisiens où se côtoient aristocrates et grands bourgeois. Et si Swann lui fait l'honneur de venir à ses réceptions, c'est parce qu'il est attiré par la présence de la jeune et belle Odette. Proust décrit avec beaucoup de finesse l'univers des salons mondains parisiens où l'on ne vient que pour se faire voir et valoir, où l'on côtoie des aristocrates flamboyants (parfois sans le sou) et de riches parvenus en quête ▶

## Le don et la richesse: du philanthrope au big man

de notabilité, où l'on aime inviter des artistes ou des écrivains à sa table.

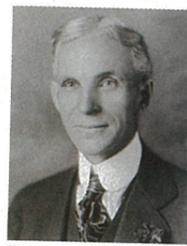
Les stratégies de distinction des élites, racontées par Proust et théorisées par Pierre Bourdieu, s'inscrivent dans le cadre d'un microcosme social très stratifié. Les signes de reconnaissance, souvent très subtils, sont autant de façon de mesurer la place de chacun dans une hiérarchie. Le monde du Richistan est composé de nombreuses strates se distinguant entre elles par le niveau de richesse et de prestige qui détermine assez précisément votre rang social. Les clubs de golf très select à 20000 dollars l'abonnement annuel ont été dépassés ces dernières années par des clubs à 50, 100 et même 500000 dollars l'inscription annuelle! La taille du yacht n'a cessé également de grandir – il existe des listes d'attente de deux ans pour avoir un yacht de 70 mètres, reléguant au rang inférieur ceux qui paraissent fièrement naguère avec leur yacht de 30 mètres. Vu de loin, tout cela peut paraître dérisoire. Sauf à considérer que l'on touche à une corde très sensible de la psychologie humaine.

Les stratégies de distinction peuvent s'expliquer sur le plan psychologique en terme de «lutte pour la reconnaissance (5)». Cette soif de reconnaissance pousse chacun à rechercher le regard, l'attention et l'admiration d'autrui. Elle prend la forme d'une lutte car elle se situe toujours dans le cadre d'une rivalité avec d'autres.

### La reconnaissance par la philanthropie

Les psychologues parlent de «conflit des ego», René Girard de «rivalité mimétique (6)». Richard Conniff, auteur d'une *Histoire naturelle des très très riches*, pense même que ce besoin irrépressible de se faire valoir auprès d'autrui relève d'un instinct social ancré déjà dans le monde animal (7). Les pratiques ostentatoires des riches relèveraient de la même logique démonstrative que la parade du paon. On étale ses biens à la vue d'autrui comme le cerf arbore ses bois ou le gorille son dos argenté. Il ne s'agit de rien d'autre que d'impressionner ses rivaux et de séduire des partenaires. Dans les années 1930 se produisit une bataille épique entre Chrysler et ses rivaux pour savoir qui allait construire la plus haute

tour de Manhattan. Au Moyen Âge, les riches évêques des villes d'Île-de-France se livrèrent une bataille symbolique pour construire la cathédrale la plus haute. Les pharaons égyptiens voulaient la pyramide la plus élevée, alors qu'en Mésopotamie, les rois faisaient édifier des ziggourats toujours plus monumentales.



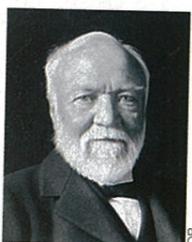
Henry Ford



Bill Gates



John Rockefeller



Andrew Carnegie

En janvier 2008, lors de son dernier show public annuel au CSO, Bill Gates annonce sa retraite par le biais d'un petit clip humoristique. Que va-t-il faire maintenant? On le voit s'essayer sans grand succès à la salle de musculation. Puis enregistrer une chanson dans un studio. Il appelle Bono (chanteur du groupe U2) qui le dissuade: «*Désolé Bill, on est déjà complet dans le groupe.*» Puis B. Gates tente sa chance auprès d'Hillary Clinton et de Barack Obama. Les deux candidats démocrates lui refusent poliment son offre: «*Non Bill, tu n'es pas fait pour la politique.*» Vient le tour de Steven Spielberg qui décline poliment l'offre de B. Gates de devenir une star de cinéma.

Le clip s'arrête là. Finalement, B. Gates entre sur scène pour annoncer ce qu'il va réellement faire: désormais, il se consacrera

à plein temps à la fondation qu'il a créée avec son épouse Melinda. Dotée de 30 milliards de dollars par le couple auxquels s'ajoutent les 35 milliards donnés par Warren Buffet, deuxième fortune mondiale (qui a donné 95% de sa fortune), la fondation se consacre à la santé, à l'éducation, et possède un budget supérieur à celui de l'OMS.

La philanthropie américaine est une vieille histoire. En leur temps John Rockefeller, Andrew Carnegie, Henry Ford ont créé leur fondation. À toutes les époques, les élites ont eu à cœur de participer à des œuvres charitables. À la Renaissance, les princes et ducs italiens rivalisaient dans le mécénat artistique. Les nobles du Moyen Âge rachetaient leurs péchés en finançant généreusement la construction et l'entretien des églises. Dans l'Antiquité grecque et romaine, les riches pratiquaient l'«*évergétisme*», usage consistant à faire des dons publics (organisation de spectacles gratuits, financement de bâtiments publics). Dans les sociétés polynésiennes, le *big man*, l'équivalent de nos «notables» (qui cumulent à la fois autorité politique et richesse matérielle), se doit d'être généreux et protecteur à l'égard de ceux qui sont dans le besoin. C'est aussi le cas d'un parrain de la mafia, qui sait, quand il le faut, venir en aide aux démunis.

Des philanthropes au *big men*, le don assure une fonction de solidarité tout en permettant au généreux donateur d'augmenter son prestige. ■ J.-F.D.

Pour les milliardaires américains d'aujourd'hui, qui se font construire des yachts, «*la taille compte*» (R. Frank). Vu de loin, ses querelles d'*ego* peuvent paraître bien dérisoires. On peut mieux les comprendre en la rapportant à un monde plus ordinaire. Admettons que vous faites partie du service clientèle d'une PME. En quel-

ques mois, deux de vos collègues de bureau connaissent une promotion assortie d'une augmentation. Dans l'absolu, votre statut et votre salaire n'ont pas changé; vous n'avez donc rien perdu. Mais vous avez régressé par rapport à eux. Sauf à admettre que vous êtes moins bon qu'eux, il existe de fortes chances pour que vous ressentiez du ressentiment et un manque de reconnaissance de votre propre valeur. En psychologie sociale, on appelle ce phénomène l'«*effet de comparaison sociale*». À tous les échelons de l'échelle sociale, ce n'est pas au vu de notre position absolue que nous jugeons de notre propre réussite, mais au regard de celle des gens qui nous sont proches.

### La reconnaissance par la philanthropie

Mais il est une autre façon plus noble d'accroître son prestige. Plutôt que de parader dans les salons et d'étaler sa fortune, le meilleur investissement pour obtenir la reconnaissance universelle est encore d'en redistribuer une partie au profit d'une bonne œuvre, ce que font nombre de milliardaires américains rencontrés par R. Frank. Ils investissent massivement dans la philanthropie, très ancrée dans l'esprit américain. Au début du siècle, John Rockefeller, le magnat du pétrole, reversa une grande partie de sa fortune dans la création de la fondation qui porte son nom, consacrée à l'éducation et la recherche. Trois ans auparavant, Andrew Carnegie, le magnat de l'acier, avait créé sa propre fondation pour la paix universelle (1906). Henry Ford fera de même en 1936. Aujourd'hui, la tradition se poursuit avec Bill Gates, Warren Buffet (encadré p. 46). Et les nombreux jeunes milliardaires de la nouvelle économie ne sont pas en reste. L'anthropologue Marc Abélès leur a même consacré une belle monographie (8).

Quoi de plus gratifiant pour un manager qui a passé sa carrière dans le monde des affaires, souvent brutal et implacable, que de se retrouver tout à coup au côté de quelques enfants pauvres et malheureux et de pouvoir, d'un coup de baguette magique (le stylo Montblanc et un carnet de chèques), changer le cours de leur vie en leur donnant l'accès aux soins et à l'éducation dont ils sont privés. Créer une fondation, donner une

partie de son temps et de son argent à une fondation humanitaire, voilà à coup sûr le moyen de se racheter de toutes ses fautes, de devenir un héros, un saint, un bienfaiteur de l'humanité. Lier son nom pour des générations à une bonne œuvre: un hôpital, une université et des bourses pour les plus démunis. C'est le moyen d'atteindre une forme de gloire pour l'éternité. C'est humain, mais c'est ainsi. Que voulez-vous, les riches sont des gens comme les autres, ils ne veulent pas simplement être riches, ils veulent aussi être reconnus. De plus, ils en ont les moyens. ■

JEAN-FRANÇOIS DORTIER

- (1) Robert Frank, *Richistan: A journey through the American wealth boom and the lives of the new rich*, Crown Publisher, 2007.
- (2) Ce que l'on appelle l'«*évergétisme*» – décrit par Paul Veyne dans *Le Pain et le Cirque. Sociologie historique d'un pluralisme politique*, Seuil, 1976 – est l'ancêtre du mécénat et de la philanthropie moderne.
- (3) Thorstein Veblen, *Théorie de la classe de loisir*, 1899, rééd. Gallimard, coll. «Tel», 1978.
- (4) Olivier Assouly (dir.), *Le Luxe. Essais sur la fabrique de l'ostentation*, Institut français de la mode/Le Regard, 2005.
- (5) Axel Honneth, *La Lutte pour la reconnaissance*, Cerf, 2000.
- (6) René Girard, *Mensonge romantique et vérité romanesque*, 1961, rééd. Grasset, coll. «Les Cahiers rouges», 2001.
- (7) Richard Conniff, *Histoire naturelle des très très riches*, Maxima, 2003.
- (8) Marc Abélès, *Les Nouveaux Riches. Un ethnologue dans la Silicon Valley*, Odile Jacob, 2002.

FORUM

● La richesse est-elle haïssable?

La discussion est ouverte sur  
[www.scienceshumaines.com](http://www.scienceshumaines.com)

## BIBLIOGRAPHIE

**WORKING RICH Salaires, bonus et appropriation du profit dans l'industrie financière**  
Olivier Godechot, La Découverte, 2007.

**LES CLASSES SOCIALES DANS LA MONDIALISATION**  
Anne-Catherine Wagner, La Découverte, coll. «Repères», 2003.

**SOCIOLOGIE DE LA BOURGEOISIE**  
Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot, La Découverte, coll. «Repères», 2007.

**GRANDES FORTUNES Dynasties familiales et formes de richesse en France**  
Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot, Payot, 2006.

**ANCIENNES ET NOUVELLES ARISTOCRATIES DE 1880 À NOS JOURS**  
Didier Lancien et Monique de Saint Martin, MSH, 2007.

**QUI EST RICHE?**  
Philippe Villemus, Eyrolles, 2007.

**RICHISTAN: A JOURNEY THROUGH THE AMERICAN WEALTH BOOM AND THE LIVES OF THE NEW RICH**  
Robert Frank, Crown Publishers, 2007.

**LE LUXE Essais sur la fabrique de l'ostentation**  
Olivier Assouly (dir.), IFM/Le Regard, 2005.

**LES NOUVEAUX RICHES Un ethnologue dans la Silicon Valley**  
Marc Abélès, Odile Jacob, 2002.

