

Pourquoi les Français aiment moins les riches que d'autres

TRIBUNE. Le chercheur Rainer Zitelmann détaille les résultats d'un sondage sur la perception des plus aisés en France et dans trois autres pays.

Par Rainer Zitelmann *

Publié le 06/07/2020 à 14:00 | Le Point.fr



Depuis la parution il y a une centaine d'années du classique de Walter Lippmann, *Public Opinion*, la science se penche sur les préjugés et les stéréotypes. Les psychologues, sociologues et politologues ont rédigé des milliers d'essais et de livres sur le sujet. Les préjugés racistes et sexistes ont fait l'objet d'analyses particulièrement intensives. Nettement moins étudiées sont les idées préconçues fondées sur l'appartenance à une couche sociale. Jusqu'à présent, peu de recherches ont été menées sur les préjugés inspirés par une minorité, les riches.

Il n'est pas décrié socialement de tenir des propos négatifs sur les riches. Il n'en va pas de même pour d'autres minorités. À la question : « On dit parfois qu'il y a certaines catégories de personnes qu'il vaut mieux éviter de critiquer en public. Selon vous, auxquelles des catégories suivantes cela s'applique-t-il, le cas échéant ? », 67 % des Français répondent qu'il faut être prudent lorsqu'on critique en public les musulmans et 52 % font le même constat au sujet des Noirs, mais seulement 28 % au sujet des riches.

Comparer l'envie sociale

Pour les besoins de l'étude *The Rich in Public Opinion*, les instituts Allensbach et Ipsos MORI ont établi un échantillon représentatif de la population en France, en Allemagne, aux États-Unis et en Grande-Bretagne auquel ils ont posé des questions identiques. L'un des objectifs de l'enquête était de déterminer l'intensité de l'envie sociale en la comparant entre différents pays. Les personnes envieuses, comme nous l'enseigne la recherche scientifique sur l'envie, ne l'admettent généralement pas. Aucune émotion n'est niée avec autant de véhémence que l'envie. En effet, la personne envieuse admet que la personne enviée a quelque chose qu'elle aimerait avoir – ce qui amène la question de savoir pourquoi elle ne l'a pas, laquelle peut être désagréable pour l'estime de soi.

Lire aussi Phébé – Pourquoi il ne faut pas confondre l'élite et les super-riches

Étant donné que l'envie sociale ne peut pas se mesurer à l'aide de questions directes, des affirmations susceptibles de constituer un indicateur de l'envie sociale ont été soumises aux personnes interrogées. Pour les besoins de l'étude, l'envie a été définie en des termes très étroits : l'envieux ne cherche pas à combler le fossé qui le sépare de la personne économiquement supérieure en améliorant sa propre situation. Ce qui le satisfait avant tout, c'est lorsque la situation de la personne enviée se détériore. Trois questions dont les réponses peuvent être un indicateur d'envie sociale ont été posées aux Français :

« Je pense qu'il serait juste d'augmenter fortement les impôts payés par les millionnaires, même si je n'en bénéficieras pas personnellement. » 61 % ont approuvé cette affirmation. Seuls 20 % l'ont rejetée. Sur d'autres questions également, la majorité des Français étaient favorables à une imposition élevée des riches – même les Français très aisés préconisent que les riches soient contraints de payer beaucoup d'impôts, ce qui n'est pas le cas dans d'autres pays.

Une autre affirmation soumise aux Français était : « Je suis en faveur d'une réduction drastique du salaire des directeurs et d'une redistribution plus équitable de l'argent parmi leurs employés, même si cela signifie qu'ils ne gagneront que quelques euros en plus par mois. » Une redistribution aussi drastique, dont les employés ne bénéficieraient que peu, mais qui s'accompagnerait de réductions de salaire considérables des directeurs, a suscité l'adhésion de 54 % des Français. Même les individus aisés (à partir de 4 500 euros de revenu net du ménage) étaient majoritairement d'accord.

« Lorsque j'entends qu'un millionnaire a pris une décision commerciale risquée et qu'il a perdu beaucoup d'argent suite à cela, je pense qu'il l'a mérité. » Cette affirmation a été approuvée par une proportion moins élevée de Français que les

deux précédentes : un tiers (33 %) le pense, contre 41 % qui sont d'un autre avis.

La réponse à ces questions et à bien d'autres est un indicateur du niveau d'intensité de l'envie sociale. En France, on distingue alors trois groupes :

- Les non-envieux sociaux - personnes à envie sociale peu marquée : 27 %
- Les ambivalents : 39 %
- Les envieux sociaux : 34 %

Étant donné que les mêmes questions ont été posées dans les quatre pays étudiés, nous avons une bonne base de comparaison. Aux États-Unis et en Grande-Bretagne, le groupe des non-envieux dépassait de 20 points de pourcentage le niveau de ce même groupe en France, respectivement 48 % et 49 %, tandis que le groupe des envieux était nettement plus faible, respectivement 20 % et 18 %.

C'est sur la base de ces comparaisons que le coefficient d'envie sociale a été calculé. Celui-ci indique le rapport entre envieux et non-envieux dans un pays. Plus la valeur est élevée, plus il y a d'envieux (par rapport aux non-envieux) dans un pays. D'après ces chiffres, l'envie sociale est la plus forte en France (1,26), suivie de l'Allemagne (0,97). Elle est nettement plus faible aux États-Unis (0,42) et en Grande-Bretagne (0,37).

Lire aussi Strauch-Bonart – Pourquoi les Français aiment taxer les riches

La pertinence de ces catégories est confirmée par le fait que dans les quatre pays, les groupes des envieux et des non-envieux diffèrent également sensiblement par rapport à des dizaines d'autres affirmations. Ainsi, le groupe des envieux cite comme traits de personnalité les plus fréquents chez les riches les termes égocentriques, sans pitié, matérialistes, arrogants, cupides, insensibles et superficiels. Seuls deux des 25 traits de personnalité les plus fréquemment mentionnés par les envieux sociaux sont positifs, tandis que 23 sont négatifs. Les traits de personnalité les plus fréquents chez les riches du point de vue des non-envieux se résument en revanche dans les termes travailleurs, intelligents, audacieux, matérialistes, créatifs et visionnaires.

Changement de génération

Un résultat important de l'enquête est que les jeunes Américains sont nettement plus sceptiques par rapport aux riches que leurs compatriotes plus âgés ; en France, c'est le contraire – même si les différences ne sont pas aussi marquées. Par exemple, 40 % des Américains de moins de 30 ans déclarent : « Les gens riches excellent dans l'art de gagner de l'argent mais ne sont généralement pas des gens bien. » Seuls 23 %

des jeunes Américains contestent cette opinion. Chez les Américains de plus de 60 ans, c'est le contraire : seuls 15 % approuvent l'affirmation dévalorisante selon laquelle les riches ne sont pas des gens bien, 50 % s'y opposent.

Les jeunes Français ont une vision plus positive des riches que les Français âgés : sur une liste de 16 affirmations au sujet des riches, les réponses des jeunes Français de moins de 30 ans sont, dans 13 cas, plus positives envers les personnes aisées que les réponses des plus de 60 ans.

En Allemagne, la liste de traits de personnalité évoquée plus haut a été présentée en outre à des personnes qui avaient déclaré connaître personnellement un millionnaire. L'image que se faisaient les Allemands des traits de personnalité des riches dans leur ensemble était très négative : 62 % des Allemands ont qualifié les riches d'égocentriques, 56 % de matérialistes, 50 % de sans pitié et 49 % de cupides. En revanche, lorsqu'on a demandé uniquement aux personnes qui connaissaient personnellement un millionnaire ce qu'elles en pensaient, les réponses étaient très différentes : 71 % qualifiaient cette personne de travailleur, 71 % d'intelligent, 58 % de créatif et 47 % d'optimiste.

* Rainer Zitelmann est un historien et sociologue allemand. Il est l'auteur de *The Rich in Public Opinion* (2020), *The Power of Capitalism* (2019) et *The Wealth Elite* (2018).

ECONOMIE

SOCIÉTÉ

DÉBATS



De Gaulle - Penser, résister, gouverner

Son nom est devenu synonyme d'une France libre et puissante. De Gaulle, l'homme de l'appel du 18 juin s'est imposé dans l'histoire d'abord comme un rebelle, un résistant puis comme un leader politique charismatique, en France comme à l'étranger. Adoré, haï du temps de sa présidence, il est devenu après sa mort un mythe, un idéal d'homme politique qu'à droite comme à gauche on se prend à regretter.