

L'école et la déstabilisation des classes moyennes

LOUIS CHAUVEL

Observatoire Sociologique du Changement (OSC),
27, rue Saint Guillaume, 75337 Paris cedex 07
louis.chauvel@sciences-po.fr

Dans le monde des sciences sociales, “classes moyennes” fait partie de ces appellations sans origine contrôlée ni définition consensuelle dont la popularité vient de ce que leur imprécision permet de dire tout et son contraire, plus encore dans un contexte comparatif où les traditions nationales divergent. Le débat contemporain, qui s'intéresse à la déstabilisation des classes moyennes et à leurs relations de plus en plus difficiles à l'école, est d'autant plus obscur que le groupe social ainsi désigné demeure impalpable, aux limites imprécises et de contenu fluctuant. Nous constaterons ici qu'il est impossible de saisir les tendances actuelles sans approfondir notre connaissance de ces classes moyennes, à la fois comme réalité et comme représentation.

Il s'agira ici de reconstruire la notion, de situer et de définir ces classes moyennes, pour retracer leur dynamique au cours des décennies récentes. Ce travail exige non seulement de reconstruire les frontières de ces classes moyennes mais aussi d'en reconstituer le contenu, dans sa diversité, en insistant sur la spécificité des “nouvelles classes moyennes salariées”. Il apparaîtra ainsi que la dynamique spécifique des Trente glorieuses (1945-1975) fut assez différente de celle de la période qui a suivi, dont les générations nées à partir de la fin des années cinquante ont subi les conséquences les plus néfastes.

Pour les classes moyennes, les conséquences sont non seulement d'ordre quantitatif —le ralentissement de la croissance des classes moyennes, très net pour les nouvelles générations—, mais aussi qualitatif, puisque les sous-groupes sociaux en expansion sont bien différents aujourd'hui de ce qu'ils étaient dans les années 1960. Dès lors, l'avantage comparatif —notamment

devant l'école— dont disposaient les “nouvelles classes moyennes salariées”, détentrices de plus de capitaux culturels qu'économiques, s'éémousse à l'avantage d'autres groupes sociaux. Ainsi, la fraction des classes moyennes dont les ressources relèvent avant tout du capital culturel (ou éducationnel), fait face aujourd'hui à des incertitudes nouvelles. Si elle participe effectivement à l'aggravation des tensions et des concurrences autour de l'école, et à l'extension des stratégies de surajustement et de surinvestissement, peut-être est-ce aussi parce que, dans les recompositions actuelles, elle perd dès à présent plus que les autres.

Des définitions obsolescentes et déstabilisées

Au début des années 1980, en France, il aurait été possible de situer d'une façon assez consensuelle les classes moyennes au moyen de trois grandes références complémentaires, relevant plus de la description que de la définition: — les classes moyennes seraient celles dont le niveau de rétribution s'approche de la moyenne (un peu plus de mille cinq cents euros de salaire mensuel net); — elles seraient définies par leur position intermédiaire dans les hiérarchies sociales et professionnelles, ainsi que par des qualifications, par une expertise ou un pouvoir organisationnel moyens et, ainsi, en termes de Professions et catégories socioprofessionnelles (CSP ou PCS, après la refonte de 1982) telles qu'elles sont précisées par la statistique officielle, elles correspondraient aux “professions intermédiaires” qui en forment le noyau central, auxquelles s'ajoutent de larges fractions des “cadres et professions intellectuelles supérieures” et, éventuellement, les groupes d'employés les plus qualifiés ainsi que les contremaîtres; — elles se caractérisent aussi par un sentiment d'appartenance, moins statique que dynamique, notamment par le fait d'identifier son sort —ou par extension celui de ses propres enfants— à celui de ce groupe intermédiaire, dans une croyance générale au progrès, puisque, au moins dans les représentations, qui rentre dans les classes moyennes n'en sort pas, sinon par le haut, exception faite des périodes inquiétantes ou dramatiques de l'histoire sociale.

Ces définitions complémentaires feraient consensus, si un doute croissant ne semblait se cristalliser depuis des années. Les difficultés des nouvelles générations, l'apparition de phénomènes nouveaux de déclassement social, l'impression de voir apparaître un nombre croissant de candidats surdiplômés mais parfois inadaptés aux postes proposés, sans compter les difficultés d'accès au logement, les interrogations croissantes vis-à-vis de la pérennité d'un État-providence pourvoyeur d'emplois et de ressources, sont, sans ordre, autant de symptômes d'un certain malaise des classes moyennes.

Si l'on souhaitait se contenter du plus grand dénominateur commun, les classes moyennes seraient un amas d'individus dont le point commun est d'être en sandwich entre une classe supérieure d'une part et une classe populaire de l'autre, ce qui constitue une base commune bien mince, autour de laquelle une grande variété de conceptions peut se déployer, notamment d'un point de vue comparatif.

Internationalement, pour simplifier, coexistent deux lectures opposées entre une première tradition, typiquement anglaise, et une seconde, plus implantée en Europe continentale. Pour la première, "la" classe moyenne —le singulier étant plus fréquent— s'est constituée vis-à-vis de la grande propriété foncière et de la classe capitaliste, comme une classe de gens aisés, rentiers ou non, situés à un échelon social juste en deçà de celui de la haute bourgeoisie. Dans cette conception élitiste et sélective, la classe moyenne pèse au plus de 10 à 15 % de la population. Parlant de la "middle class", Goblot (1925, 21-22), dans *La barrière et le niveau*, dit: "Celle-ci a de gros revenus, mène une vie abondante et confortable, servie par de nombreux domestiques dans des habitations luxueuses. Elle est dite moyenne, parce que l'aristocratie (the upper class) a subsisté. En Angleterre, ce qui correspond au niveau de nos classes moyennes ne se distingue pas des classes populaires."

À cette vision s'oppose une autre conception, plus englobante et plus démocratique, selon laquelle les classes moyennes —le pluriel est ici de rigueur— se constituent autour du citoyen moyen, au sens arithmétique du terme (en quelque sorte, une "average class"). Autour de ce noyau situé plus bas que son équivalent britannique, de larges strates de la population ont vocation à s'agréger: si la haute bourgeoisie et le prolétariat authentique en sont exclus, tout comme les indigents et les pauvres, les classes moyennes ainsi comprises pourraient regrouper dans un certain discours deux Français sur trois, en incluant l'essentiel des indépendants, des agriculteurs, une bonne part des ouvriers et des employés, en particulier les plus qualifiés d'entre eux.

Cette simple opposition est certainement rapide et un tour d'horizon plus large montrerait les fluctuations des locuteurs dans différents pays: le cas américain est peut-être plus complexe, puisque "middle class" a caractérisé un temps les "lower professionals and managers", ainsi que les "white collars" de niveau intermédiaire, mais une certaine élitisation de la "middle class" est patente dans le discours actuel. Il reste qu'entre la lecture la plus restrictive (autour de 10 % de la population) et la plus large (jusqu'à 70 %), on aimerait imaginer un juste milieu intermédiaire. Pourtant, entre ces deux extrémités, il n'existe malheureusement pas de clair stabilisateur. Nous l'avons vu nettement à la fin des années 1990, lors des réformes de l'Allocation de Garde d'enfants à domicile (AGED), où la presse identifiait les classes moyennes à un groupe réduit comptant parmi les 5 % les plus aisés de la population; des risques semblables se présentent dans les débats sur la ségrégation, notam-

ment scolaire et spatiale, où une importation trop rapide des problématiques anglo-saxonnes de “gentrification” peut conduire à des mésinterprétations sur le niveau social réel de ses acteurs sociaux centraux.

Retour aux origines : la diversité intrinsèque des classes moyennes

Devant cette confusion, la reconstruction de l'objet s'impose, en revenant aux fondations. Un retour aux sciences sociales allemandes, inventrices voilà un siècle de l'idée de “nouvelles classes moyennes” (*neue Mittelstand*), permet de résoudre une part des difficultés conceptuelles actuelles. Le contexte de la naissance de cette lecture est particulier et bien distinct de la problématique française contemporaine (Charle 2003) : il est celui d'une Allemagne wilhelmiennne marquée par les transformations profondes des années 1870-1900, grâce auxquelles le pays est converti en une génération, quoique de façon inégale sur son territoire, de la féodalité à la modernité industrielle (Schultheis & Pfeuffer 2002). Le contraste est ainsi maximal entre, d'une part, l'archaïsme des représentations sociales de l'époque (ce dont découle la notion même de “*Mittelstand*”, d'“état intermédiaire”, comme nous parlions de “Tiers état”) et, d'autre part, la vitesse saisissante des transformations de la structure sociale, marquée par l'industrialisation de haute technologie, et surtout par une bureaucratie élaborée, en rapide expansion, liée à la très grande industrie et à la constitution tardive mais rapide d'un État centralisé. Il en a résulté au sein même de la social-démocratie allemande un débat sur la justesse ou l'inexactitude de la prophétie marxiste orthodoxe en termes de paupérisation absolue et de prolétarianisation de la classe moyenne, point que Bernstein (1899) fut un des premiers à systématiser politiquement.

Pour autant, quelques années avant lui, Gustav Schmoller (1897) fut bien le premier à se confronter à la difficulté, dans un texte fécond qui anticipe sur un grand nombre de lectures sociologiques de la structure sociale. Il y souligne en effet deux grandes dimensions internes structurant les classes moyennes :

- d'une part, un “*Obere*” et un “*Untere Mittelstand*” sont distingués —la classe moyenne supérieure et la classe moyenne “intermédiaire”, en termes qui nous sont contemporains—, ce qui permet de saisir la hiérarchie interne entre deux pôles, le premier juxtant la haute bourgeoisie et le second voisinant la classe ouvrière ;
- d'autre part, un “*Alte*” et un “*Neue Mittelstand*” sont opposés —entre ancienne et nouvelle classe moyenne—, le premier pôle étant fondé sur les paysans, artisans et commerçants, pour l'essentiel et, le second, qui

représentait alors une profonde nouveauté, bénéficiant alors de l'essor très rapide d'un salariat qualifié, de l'industrie, de la révolution technique qu'elle impliquait, mais surtout des services et de la grande bureaucratie publique (Beamten) comme privée (Angestellten).

Ce deuxième axe, qui permet de penser l'émergence d'une "nouvelle classe moyenne", reste d'une grande fécondité et d'une stupéfiante modernité. Quelques décennies avant Lederer & Marschak (1926) et Geiger (1932) et, un demi-siècle avant *White collars* (Mills 1951), qui est pour la sociologie classique des classes moyennes salariées l'auteur le plus visible, une part majeure du débat est déjà en place bien avant la première guerre mondiale —Lederer, réfugié à la "New School for Social Research" jusqu'à sa mort en 1939, est le chaînon manquant entre la sociologie allemande de la Belle époque et la sociologie américaine du "Golden age". En réalité, dans ce débat (émergence ou paupérisation des classes moyennes), le grand passage à vide 1914-1950 n'est pas un hasard: la rupture des deux guerres mondiales fut aussi une pause après une période d'expansion considérable, sinon un contre-coup après une accélération trop forte.

Les quatre classes moyennes

Pour en revenir au temps présent, l'intérêt de ces deux oppositions supérieure/inférieure et anciennes/nouvelles classes moyennes est de nous permettre de saisir les diversités toujours à l'œuvre aujourd'hui. Ces deux dimensions sont complémentaires et offrent une lecture analytique de quatre grands ensembles permettant de cadastrer le domaine des classes moyennes. D'un certain point de vue, on pourrait dire que si Gustav Schmoller avait croisé ces deux axes, il aurait acquis soixante-dix ans d'avance sur la lecture bourdieusienne de l'espace social. Ces deux axes, dont nous verrons qu'ils ne se contentent pas de traverser les classes moyennes, mais bien la société dans son entier, méritent d'être analysés plus avant.

Afin de souligner combien l'intuition schmollerienne était fondée et en avance sur son temps, il est intéressant de généraliser son idée à la lumière de l'architecture sociale qui résulte de la mobilité sociale et de l'homogamie au travers de la grille des catégories socioprofessionnelles (PCS) à deux chiffres. Cet outil statistique n'est certes pas exempt de critiques —aux deux extrêmes, les PCS posent des difficultés, puisqu'elles ne permettent de repérer ni la haute bourgeoisie ni les victimes de l'exclusion, mais seulement des groupes sociaux dont on sait qu'ils sont inégaux, les uns en moyenne plutôt aisés et d'autres relativement modestes. Cette grille permet néanmoins, en première approximation, de repérer, un peu comme par diffraction ou comme au tra-

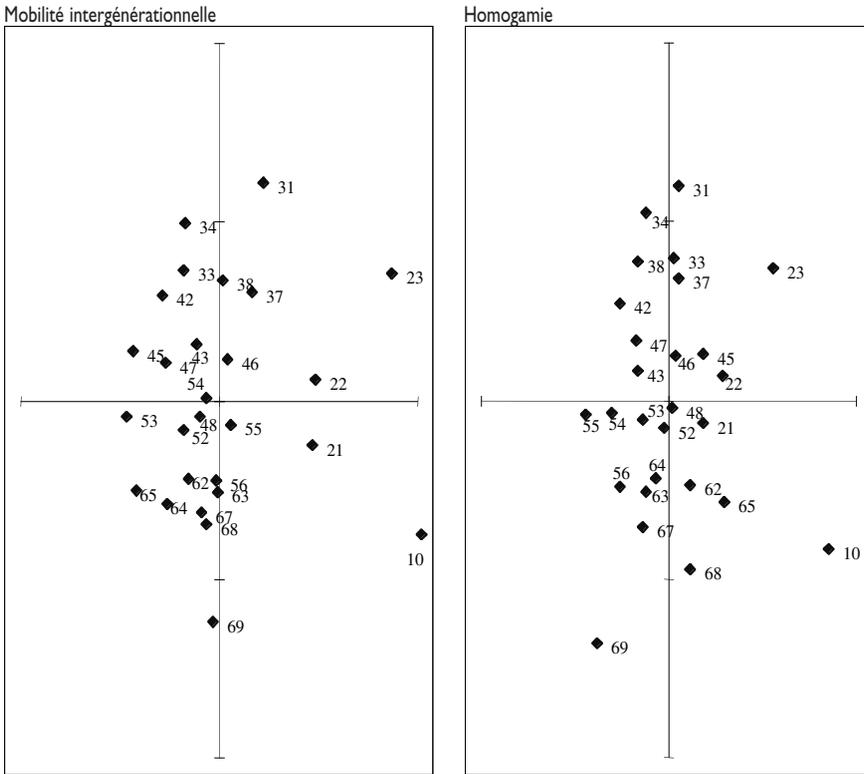
vers d'un verre dépoli, les phénomènes les plus importants susceptibles d'agir dans le monde social.

Comment représenter l'espace social tel qu'il émerge des chemins typiques de mobilité sociale (respectivement: d'homogamie)? Sans reprendre l'ensemble de la construction statistique des "odds ratios" et de la représentation bidimensionnelle qui en résulte (Chauvel 1998), les groupes sociaux présentés ici sont d'autant plus proches qu'ils tendent à s'échanger deux à deux leurs enfants d'une génération à l'autre (respectivement, à échanger leurs enfants par la formation de couples) et d'autant plus éloignés que, au contraire, ils se montrent réfractaires à ces échanges. Ainsi, les PCS correspondant aux cadres du privé et aux ingénieurs sont proches car ces groupes tendent à échanger leurs enfants par mobilité intergénérationnelle (respectivement: par la formation de couples chez leurs enfants); en revanche, cadres et ouvriers sont éloignés car, relativement à la taille de ces groupes, les échanges entre eux sont les moins probables. La matrice de dissimilarité qui en résulte se prête à une méthode dite d'échelonnement multidimensionnel qui permet de révéler les dimensions implicites de cet espace social.

Sur le premier axe s'opposent les échelons extrêmes de la hiérarchie sociale, les professions libérales apparaissant comme les plus sélectives socialement, et échangeant prioritairement avec les cadres et, à l'opposé, les salariés agricoles, symétriquement, repoussés par les échelons les plus élevés de la hiérarchie et en quelque sorte négativement sélectifs, doivent se contenter d'échanges avec les ouvriers. Le second axe présente une opposition d'intensité moindre, mais clairement repérable, en distinguant le pôle des indépendants —notamment les agriculteurs dont nous ne pouvons disposer malheureusement du détail selon la taille de l'exploitation—, à celui des salariés, en particulier au sein de la fonction publique, les salariés du privé apparaissant ici en position intermédiaire entre les deux pôles. Ce second axe d'opposition signifie que, à un degré donné de la hiérarchie sociale, les échanges s'établissent préférentiellement d'un côté entre salariés du public et de l'autre entre indépendants, les salariés du privé étant en général en position intermédiaire.

Nous repérons ainsi les deux grandes oppositions schmolleriennes au sein des classes moyennes: l'opposition verticale entre les "classes moyennes supérieures" et les "classes moyennes intermédiaires" et celle, horizontale, qui permet d'objectiver l'opposition entre "nouvelles" et "anciennes" classes moyennes. On notera par exemple le dégradé de gauche à droite allant de la catégorie 34 (professions intellectuelles supérieures) et 33 (cadres de la fonction publique), puis 38 (ingénieurs), à 37 (cadres des entreprises privées), qui au sein même du salariat, à une position moyenne similaire, mettent en évidence une relation différente aux ressources économiques et éducatives. Nous pouvons dès lors faire la différence entre quatre pôles: les "nouvelles

L'espace des PCS au travers de la mobilité intergénérationnelle et de l'homogamie



Sources : Enquêtes emploi 1982-2002, Lasmas Iresco/ Institut Quételet.

Note: la catégorie 35 (Professions de l'information, des arts et spectacles), trop hétérogène, a été soustraite; les codes des PCS se trouvent en annexe.

classes moyennes supérieures” correspondant en particulier aux cadres du public et aux professions académiques telles que les catégories enseignantes et de la recherche, les “nouvelles classes moyennes intermédiaires”, renvoyant notamment aux professions intermédiaires et employés du public, notamment aux professeurs des écoles, les “anciennes classes moyennes supérieures”, parmi lesquelles les chefs d'entreprise de plus de dix salariés, et enfin les “anciennes classes moyennes intermédiaires”, typiquement les artisans et commerçants. Il s'agit plus d'une typologie axiale que de groupements clairement spécifiés, puisque les professions libérales, par exemple, disposant tout à la fois de ressources éducationnelles et économiques, sont en position ambiguë entre anciennes et nouvelles.

Si le premier axe d'opposition est d'une logique particulièrement claire, renvoyant de façon univoque aux inégalités sociales connues, identifiable à

tout ce que l'on connaît de la hiérarchie sociale révélée par les revenus, la consommation, les goûts (*Revue française de sociologie* 1999), le second, plus complexe, mérite que l'on s'y attarde un peu. Il correspond très certainement à la dimension horizontale de l'espace social que Bourdieu (1979) a largement conceptualisé, caractérisant l'opposition entre d'une part le pôle des détenteurs prédominants de capitaux culturels, typique des enseignants, et d'autre part son opposé, où les capitaux économiques prédominent, typique du monde des indépendants; les professions libérales cumulent quant à eux les deux logiques.

Au sein des classes moyennes, le second axe oppose nettement le pôle de la grande entreprise et avant tout de l'État, des titulaires de la fonction publique, des salariés à statut, d'un côté, aux indépendants, à la moyenne et petite entreprise, à la logique marchande, de l'autre. Il s'agit donc tout à la fois d'une opposition entre "gens du public et gens du privé" (Singly & Thélot 1988) et entre des modèles sociaux de recrutement nettement opposés, qui mettent directement en jeu l'école.

En effet, si l'on se représente dans une régression logistique, c'est-à-dire dans un modèle fonctionnant toutes choses égales par ailleurs, les rôles respectifs de l'origine sociale (la PCS du père) et du diplôme dans les probabilités d'accès aux différentes catégories socioprofessionnelles, l'axe 2 trouve un parallèle probant: les PCS les plus à gauche sont celles où, une fois donné le niveau de diplôme, dont le rôle prédomine, le rôle des origines sociales est le plus négligeable pour accéder à la position; en revanche, à droite, la donnée du diplôme est moins explicative alors que les origines sociales ont un rôle central. À titre d'exemple, alors que, à diplôme donné, un enfant de professeur a un peu moins de deux fois plus de chances que la moyenne de devenir professeur à son tour, l'enfant d'un membre des professions libérales a 3,6 fois plus de chances de rester dans la catégorie sociale de son père, et l'enfant d'un chef d'entreprise de plus de dix salariés... 17 fois plus de chances de rester dans sa catégorie d'origine. Rapporté au rôle du diplôme comme filtre préalable, le rôle de l'origine est faible pour les professeurs et massif pour les employeurs. Ce résultat se généralise sur l'opposition repérée par le deuxième axe, qui correspondrait ainsi, aussi, à l'opposition entre les PCS dont le recrutement renvoie au modèle de méritocratie scolaire, à gauche, et celles, à droite, où le rôle des origines prédomine; une exception notable est celle des policiers et militaires (53), proche du pôle des nouvelles classes moyennes, mais où le rôle des origines reste déterminant (3,3 fois plus de chances de devenir soi-même policier ou militaire si le père l'est lui-même).

Ainsi, dans les grandes lignes, l'opposition entre anciennes et nouvelles classes moyennes correspond à l'opposition classique de la sociologie parsonnienne entre statuts "assigné" et "acquis" (ascribed versus achieved status). Dès lors, l'école est une agence de sélection et de recrutement essentielle

pour les nouvelles classes moyennes, mettant en jeu avant tout les critères d'une gestion bureaucratisée des carrières, selon une représentation du mérite se voulant objective et permettant une prévisibilité maximale des trajectoires selon une vision très weberienne.

Il reste que pour les principaux auteurs de la sociologie moderniste des décennies passées, l'axe du temps allait sans nul doute de la droite du schéma à la gauche, dans un courant de rationalisation fondé sur une légitimité bureaucratique typique. Face à cet espace social à deux dimensions et à quatre grands types, la difficulté est que, depuis près de vingt ans, la flèche du temps qui allait des anciennes aux nouvelles classes moyennes semble sinon brisée, en tout cas singulièrement tordue. L'expression même de "nouvelles classes moyennes salariées" a pris comme un goût rance. Ces difficultés ont un lien profond avec la détérioration des relations entre les classes moyennes et l'école comme institution centrale de recrutement, de reproduction sociale, mais aussi comme employeur.

La crise démographique des nouvelles classes moyennes

L'évidence des années 1970 était que les groupes hiérarchiquement intermédiaires et le salariat statutaire le mieux protégé constituaient le fer de lance de la modernisation et du changement social. Succède à cette période, depuis les deux dernières décennies, un doute tangible puis une claire remise en cause de la dynamique passée. À la croissance univoque des classes moyennes, à leur démocratisation —en quelque sorte— et à l'expansion plus que proportionnelle des nouvelles classes moyennes, au détriment des anciennes succède au contraire une dynamique en demi teinte. Ce revirement dynamique est difficile à analyser lorsque l'on commet l'erreur, assez banale, de confondre les générations dans les mêmes statistiques agrégées. En effet, pour modéliser grossièrement le fonctionnement de la société française, il est possible de dire qu'il existe trois grandes générations (Chauvel 2002): celles nées avant les années 1940, venues trop tôt pour connaître les modifications les plus rapides de la structure sociale; les premières générations du baby-boom, qui ont fait l'expérience d'une révolution structurelle sans précédent, grâce à des investissements publics massifs propices à l'expansion des services publics; les suivantes, qui au mieux ne connaissent plus de grands progrès par rapport aux précédentes et qui, sinon, subissent les contrecoups d'une expansion trop rapide pour être longtemps soutenable et qu'elles n'ont pu connaître faute d'être nées assez tôt pour en tirer les bénéfices.

Une fois que sont comprises ces grandes différences, il est possible de saisir comment la structure sociale française s'est modifiée. Considérons

quatre niveaux socioprofessionnels: classes moyennes supérieures (les cadres et professions intellectuelles supérieures, ainsi que les employeurs de dix salariés ou plus), classes moyennes intermédiaires (nos professions intermédiaires, ainsi que les artisans et commerçants), les employés, les ouvriers et enfin les agriculteurs. Croisons ces niveaux avec trois statuts: salariés publics titulaires, autres salariés, indépendants (parmi lesquels les professions libérales, groupe social en définitive fort ambigu).

Un tel cadastrage de la société permet de mesurer l'intensité des mutations des groupes sociaux, selon les générations. Au sein de la classe d'âge plus âgée, la croissance en vingt ans des classes moyennes est considérable, en particulier au sommet et plus fortement encore dans le salariat public. La croissance des "nouvelles classes moyennes salariées" opère sans ambiguïté, même si le cas des indépendants du niveau supérieur reste des plus favorable: dans la case correspondante se trouvent notamment les professions libérales qui tirent à la hausse un groupe social qui aurait connu ici une croissance de toutes les façons confortable. Ce constat d'ensemble n'offre aucune prise à l'anxiété des classes moyennes.

En revanche, l'examen des difficultés d'ascension de la génération montante offre une vision moins réconfortante. En dehors des employés salariés du privé, tous les groupes qui connaissent une croissance forte dans la génération plus ancienne voient un freinage clair de leur expansion. Les classes moyennes supérieures et moyennes voient leur croissance freiner considérablement, voire s'inverser; autrement dit, les jeunes des années 1970 connaissaient une progression considérable des classes moyennes, en particulier dans le public, dans les grandes entreprises, dans les métiers les plus techniques ou qualifiés; au contraire, les jeunes des années 1990 connaissent une remise en cause de cette expansion, à l'entrée dans la vie, puis ensuite au long de leur carrière (Chauvel 1998). Plus finement encore, alors que la croissance ancienne était tirée avant tout par les nouvelles classes moyennes supérieures du public (et des grandes entreprises nationales ou à statut fortement régulé), c'est au tour maintenant des salariés du privé (ingénieurs technico-commerciaux, cadres de gestion et de communication) de tirer une croissance qui, sans eux, n'existerait pas. Le salariat statutaire et public de niveau intermédiaire et supérieur n'apparaît plus si clairement comme le fer de lance de la croissance, tant s'en faut.

Le blocage de la progression des nouvelles classes moyennes intermédiaires

35-39 ans

1982-1985 (% du total)	Salarié public	Salarié privé	Indépen- dant	Total
Classe moyenne supérieure	3,6	6,9	2,0	12,4
Classe moyenne intermédiaire	9,2	12,0	8,0	29,2
Employé	8,9	14,4		23,2
Ouvrier	2,4	28,6		31,0
Agriculteur			4,2	4,2

50-54 ans

1982-1985 (% du total)	Salarié public	Salarié privé	Indépen- dant	Total
Classe moyenne supérieure	2,4	6,4	1,7	10,5
Classe moyenne intermédiaire	5,0	8,0	9,9	23,0
Employé	8,0	13,2		21,1
Ouvrier	3,1	30,4		33,5
Agriculteur			11,9	11,9

1998-2002 (% du total)	Salarié public	Salarié privé	Indépen- dant	Total
Classe moyenne supérieure	3,4	9,4	1,7	14,4
Classe moyenne intermédiaire	6,2	12,8	5,4	24,5
Employé	9,1	19,6		28,7
Ouvrier	2,3	27,6		30,0
Agriculteur			2,4	2,4

1998-2002 (% du total)	Salarié public	Salarié privé	Indépen- dant	Total
Classe moyenne supérieure	6,3	9,2	2,9	18,3
Classe moyenne intermédiaire	7,7	10,6	8,3	26,6
Employé	9,4	16,7		26,1
Ouvrier	2,5	22,7		25,2
Agriculteur			3,7	3,7

Différence relative (en %)	Salarié public	Salarié privé	Indépen- dant	Total
Classe moyenne supérieure	-5	35	-15	16
Classe moyenne intermédiaire	-33	7	-32	-16
Employé	3	37		24
Ouvrier	-4	-3		-3
Agriculteur			-41	-41

Différence relative (en %)	Salarié public	Salarié privé	Indépen- dant	Total
Classe moyenne supérieure	159	44	70	75
Classe moyenne intermédiaire	53	32	-16	16
Employé	18	27		24
Ouvrier	-19	-25		-25
Agriculteur			-69	-69

Sources : Enquêtes emploi 1982-2002, Lamas Iresco/ Institut Quételet.

Note : dans la classe 35-39 ans, en 1984, la part des cadres du public était de 3,6 % de l'emploi, puis de 3,4 en 2000, ce qui correspond à une baisse relative de la catégorie de -4 %.

Ces évolutions seraient sans grande importance si nous posions par principe que, quels qu'en soient les bénéficiaires, fonctionnaires ou salariés du privé, toute croissance est bonne à prendre. Mais du point de vue du rôle de l'école, la particularité de ce reflux vers le pôle privé des classes moyennes est qu'il implique un renforcement du rôle des origines sociales au détriment de l'acquis scolaire, déterminant dans les professions publiques. Plus encore, par rapport aux représentations que nous avons dans les années 1970-1980 du progrès social et culturel (Bidou 1984), nous voyons ici un tournant axial.

Pour autant, cette crise démographique a d'autres conséquences nettement plus lourdes dans la valorisation du rôle de l'école comme institution

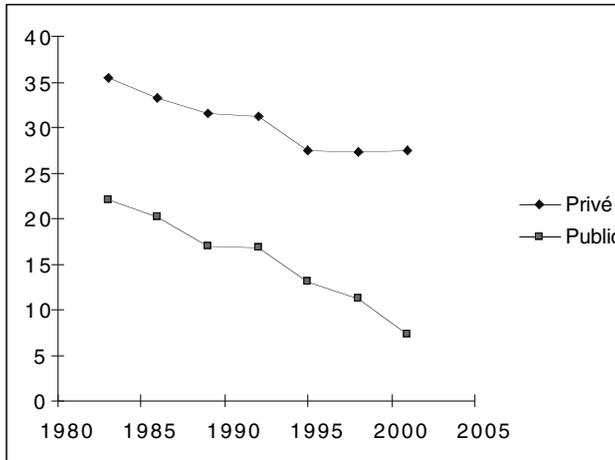
centrale. Puisque les places les plus prisées cessent de se développer alors que l'école connaît une expansion continue, en particulier pour les diplômés moyens, comme le baccalauréat, les bacheliers doivent, par un effet de cascade, se contenter de positions hiérarchiquement inférieures pour laisser à d'autres, plus diplômés et plus nombreux, des positions sociales plus enviables dont l'expansion est ralentie. Ainsi, alors que la proportion de bacheliers dans la population française a plus que triplé entre la génération née en 1935 et celle née en 1970 et puisque les emplois de cadres et de professions intermédiaires n'ont pas suivi ce rythme de croissance et, tout particulièrement dans le public, les bacheliers voient se réduire leurs chances d'accéder aux classes moyennes et trouvent ainsi de plus en plus leur place parmi les employés et ouvriers, au terme d'un processus rapide de dévalorisation sociale des diplômes —d'autres parlent de "déclassement" (Forgeot & Gautié 1997). Il en résulte tout à la fois un doute profond quant à l'utilité des titres scolaires et, en même temps, une course forcenée aux études où, chacun anticipant une baisse du rendement des diplômés moyens, tous participent à une fuite en avant vers les études les plus longues, sinon les plus sélectives. Le surinvestissement scolaire va dès lors de pair avec un désenchantement vis-à-vis de l'école, vue comme moins capable d'assurer une véritable promotion.

Le troisième point relève du fait qu'au sein des générations les plus récentes, notamment mais pas exclusivement en raison de l'expansion générale des diplômés, les groupes traditionnellement les mieux situés dans la compétition scolaire —vis-à-vis de leurs enfants— bénéficient maintenant d'une progression plus lente. Mais surtout, lorsque l'on se focalise sur les diplômés les plus prestigieux (troisième cycle ou grande école, soit de l'ordre de 8% d'une classe d'âge), les professions les plus liées à l'institution scolaire, et qui étaient mieux situées, connaissent des progressions plus faibles, et perdent largement de leur avantage comparatif par rapport à des groupes sociaux de niveau socioéconomique équivalent mais mieux dotés en capitaux économiques.

Il est vrai que les enfants des anciennes classes moyennes authentiques (artisans, commerçants) progressent, mais moins que la moyenne, tout comme les employés de commerce; inversement, les administratifs de la fonction publique enregistrent des progressions honorables. Pour autant, la lecture la plus juste consiste à dire que les catégories les mieux situées sont marquées par une forte recomposition: en termes d'accès à l'élite scolaire, les groupes traditionnellement les mieux situés —les groupes les plus avantagés culturellement—, sont rattrapés par des groupes sociaux mieux dotés qu'eux, économiquement.

Deux interprétations sont possibles, mais dont le test empirique reste difficile à concevoir en l'état. Une première interprétation pourrait être que l'éthique du labeur a mieux progressé chez les enfants des fractions écono-

Pourcentage d'accès à la catégorie cadres ou professions intermédiaires du public et du privé parmi les 34 à 36 ans ayant le baccalauréat (mais pas plus)



Sources : Enquêtes emploi 1982-2002, Lasmas Iresco/ Institut Quételet.

Note: en 1983, 35,5% des bacheliers sont cadres ou professions intermédiaires de statut privé et 27,5% en 2001; en 1982, 22% sont cadres ou professions intermédiaires de statut public et 7,2% en 2001.

miquement mieux dotées; plus orientés vers des études plus rentables, leur capacité d'ascension scolaire pourrait avoir été meilleure; moins soumis aux messages de mai 1968, ils seraient plus conscients de la crise et de ce que les études sont une condition plus nécessaire quoique moins suffisante de maintien du statut. Ces hypothèses brillantes manquent d'éléments empiriques tangibles pour les tester.

Une seconde hypothèse est plus matérialiste: la contrainte économique pèserait plus lourdement sur les enfants des nouvelles classes moyennes dont les ressources sont avant tout d'ordre culturel. Leur niveau de vie, en stagnation, ne leur permettrait de faire face à la croissance considérable du prix du logement (à l'achat comme à la location) en particulier dans les quartiers centraux, aux établissements scolaires nettement privilégiés. Cette contrainte économique renforcée pourrait relever ainsi de ce que, bien avant les études supérieures dont la durée et donc le coût se sont accrus, dans la concurrence dans l'accès aux établissements scolaires secondaires offrant les probabilités les plus élevées de succès, les groupes sociaux mieux dotés culturellement ne font plus le poids, économiquement, par rapport à d'autres groupes sociaux mieux situés. De fait, si les parents enseignants tentent souvent de contourner la carte scolaire, c'est qu'ils se trouvent maintenant plus souvent que d'autres du mauvais côté des frontières géographiques et sociales. Une analyse plus fine de la composition sociale des groupes accédant aux

lycées les plus prestigieux —analyse qui exigerait de mieux faire la différence entre capitaux économiques et culturels— permettrait de saisir cette recomposition, mais les catégories habituelles “favorisé”, “moyen”, “défavorisé” du ministère de l'Éducation nationale sont à cet égard un peu grossières (Bouhaia 2004). Cette seconde interprétation présente l'intérêt de se fonder sur des éléments testables.

Jeunes de 25 à 27 ans ayant obtenu un diplôme de troisième cycle ou de grande école selon l'origine sociale (%) —sélection de PCS

#	PCS du père	1991-1993 (A)	2000-2002 (B)	Différence relative (A/B)-1
31	professions libérales	29%	34%	18%
34	professeurs, professions scientifiques	29%	32%	10%
38	ingénieurs et cadres techniques d'entreprises	24%	31%	28%
33	cadres de la fonction publique	18%	24%	37%
37	cadres administratifs et commerciaux d'entreprises	16%	23%	49%
42	instituteurs et assimilés	19%	21%	13%
23	chef d'entreprise de 10 salariés ou plus	10%	16%	68%
45	prof. inter. administratives de la fonction publique	5%	11%	101%
46	prof. inter. administrative et commerciale entreprise	5%	9%	81%
47	techniciens	5%	9%	79%
22	commerçants et assimilés	6%	9%	48%
54	employés administratifs d'entreprises	3%	8%	144%
48	contremaîtres, agents de maîtrise	4%	8%	88%
10	agriculteurs exploitants	3%	7%	130%
43	professions intermédiaires de la santé et du travail social	5%	5%	8%
55	employés de commerce	6%	5%	-17%
21	artisans	3%	4%	32%
53	policiers et militaires	3%	3%	11%
52	employés civils et agents de service de la fonction publique	3%	3%	-7%
56	personnels des services directs aux particuliers	1%	3%	117%

Sources : Enquêtes emploi 1990-2002, Lasmas Iresco/ Institut Quételet (N=30368).

Note: en 1992, 16% des enfants de cadres administratifs et commerciaux d'entreprises obtenaient un diplôme de 3^e cycle ou de grande école; ils sont 23% en 2001 et enregistrent ainsi une bien meilleure progression (+49%) par rapport à celle des enfants d'instituteurs (+13%) qui leur étaient comparables.

Il reste que les enseignants et la pointe des nouvelles classes moyennes salariées semblent avoir perdu de leurs avantages spécifiques au profit de groupes sociaux détenteurs de plus de ressources économiques. Quelle que soit l'explication de ce déclin relatif, il reste que pour les groupes sociaux pour qui l'école est une institution centrale, la perte de statut à court terme pourrait aller de pair avec le risque accru d'une perte de statut au travers du devenir de long terme de leurs enfants. L'ancien contrat social implicite qui bénéficiait aux enseignants (faibles salaires lorsqu'ils sont comparés au niveau de diplôme contre un régime d'éducation préférentiel pour leurs enfants) est profondément déstabilisé au profit de catégories bien dotées culturellement

mais qui, en outre, disposent des ressources économiques idoines à être concurrentielles notamment vis-à-vis du prix du logement dans les quartiers les mieux dotés scolairement. On peut comprendre dès lors les tensions qui en résultent.

Conclusion : une crise multidimensionnelle des nouvelles classes moyennes

L'expression même de "nouvelles classes moyennes" est maintenant singulièrement datée, parce que le modèle maintenant ancien de modernisation qui était encore celui des années 1970 s'est éloigné et fait place à un nouveau modèle où le rôle de l'école comme agence ou institution de reproduction, de sélection et de répartition de la population a changé. La dynamique des sous-groupes sociaux constitutifs des classes moyennes met en évidence une crise profonde de recrutement, en particulier des fractions les plus liées à l'État.

En réalité, les relations des classes moyennes à l'école sont au moins de trois ordres: elles relèvent avant tout de l'école comme lieu de formation de classes moyennes, ensuite comme lieu de reproduction de ces mêmes classes moyennes, et enfin comme employeur central de ces classes, le système universitaire, scolaire, de recherche —et plus généralement le système d'État-providence qui le généralise— étant le pourvoyeur central d'emploi de ces classes moyennes. Chacune de ces dimensions révèle une crise profonde.

L'inversion de la dynamique ancienne produit un profond pessimisme scolaire parallèle à un malaise des classes moyennes qui jusqu'à présent voyaient leur développement bénéficier de l'expansion scolaire. Maintenant que cette relation n'est plus assurée, l'école tend à jouer le rôle de bouc émissaire, chargé de la responsabilité de calamités dont la source est très vraisemblablement ailleurs. Au même moment, on assiste à un surinvestissement du haut des classes moyennes, en particulier de celles qui disposent de ressources économiques confortables au-delà d'une certaine dotation scolaire, dont les enfants parviennent à rattraper, voire à dépasser, ceux des groupes sociaux qui jusqu'à présent avaient le plus bénéficié de l'école comme lieu de reproduction scolaire. Comme l'école n'est pas le seul lieu de reproduction et que l'entreprise agit aussi comme filtre socialement sélectif —en effet, les enfants de cadres bacheliers parviennent deux fois plus souvent à la catégorie cadre que les enfants d'ouvriers de même niveau scolaire—, les groupes sociaux disposant tout à la fois d'une bonne dotation scolaire mais aussi des ressources économiques et sociales, et notamment une bonne implantation dans le tissu managérial des entreprises, sont en situation d'asseoir une domi-

nation à la défaveur des groupes disposant de plus de ressources culturelles ou éducatives.

Il en découle une profonde crise de certaines fractions des classes moyennes, en particulier des “nouvelles classes moyennes intermédiaires”, typiquement les instituteurs et les travailleurs sociaux ou ceux de la santé, qui pourraient aujourd’hui subir les contrecoups de leur développement extraordinaire à la fin des Trente glorieuses. La France n’est pas un cas singulier, et d’autres pays, comme les États-Unis, ont connu des évolutions similaires, en particulier dans les années 1970, lorsque Richard Freeman (1976) s’intéressait à l’Américain suréduqué (*Overeducated American*), dans le contexte d’une raréfaction des recrutements au sein des classes moyennes supérieures (Chauvel 2001). Il reste qu’en France, les évolutions contemporaines sont d’autant plus visibles et symboliques que l’école est plus centrale dans le processus de sélection des élites. L’exemple américain montre pourtant l’intensité des conséquences politiques d’une crise de confiance vis-à-vis du système scolaire, qui a connu depuis 1980 des réformes structurelles considérables. Dans le cas français, c’est l’institution centrale porteuse d’une idée de progrès fondé sur la méritocratie, qui pourrait en subir les conséquences. Du même coup, on se demande aussi ce qui est nouveau, aujourd’hui, dans ces “nouvelles classes moyennes salariées” dont l’avenir est maintenant fort incertain.

Bibliographie

- BERNSTEIN E. 1889 *Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie*, Stuttgart, J. H. W. Dietz Nachf
- BIDOU C. 1984 *Les aventuriers du quotidien : essai sur les nouvelles classes moyennes*, Paris, PUF
- BOUHAIA R. 2004 "Les étudiants en classes préparatoires aux grandes écoles Année 2003-2004", *Note d'information, Éducation nationale*, 04/16, juin
- BOURDIEU P. 1979 *La distinction, critique sociale du jugement*, Paris, Minuit.
- CHARLE C. 2003 "Les classes moyennes en France : discours pluriel et histoire singulière (1870-2000)", *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 50 (4), 108-134.
- CHAUVEL L. 1998, "Fluidité et espace social: mobilité intergénérationnelle nette, distance sociale des PCS (Professions et catégories socioprofessionnelles) et multidimensionnalité des hiérarchies", *Cahier de l'Observatoire sociologique du changement*, 22, (<http://louis.chauvel.free.fr>)
- CHAUVEL L. 1999 [2^e ed 2002] *Le destin des générations : structure sociale et cohortes en France au XX^e siècle*, Paris, Presses Universitaires de France.
- CHAUVEL L. 2001 "Un nouvel âge de la société américaine ? Dynamiques et perspectives de la structure sociale aux États-Unis (1950-2000)", *Revue de l'OFCE*, 76, 7-51.
- FORGEOT G. et GAUTIE J. 1997 "Insertion professionnelle des jeunes et processus de déclassement", *Économie et Statistique*, 304-305, 53-74
- FREEMAN R.B. 1976 *The overeducated american*, New York, Academic Press.
- GEIGER Th. 1932 *Soziologische Gegenwartsfragen, Heft 1 : Die soziale Schichtung des Volkes. Soziographischer Versuch auf statistischer Grundlage*, Stuttgart, Ferdinand Enke Verlag.
- LEDERER E. et MARSCHAK J. 1926 Der neue Mittelstand, in *Grundriss der Sozialökonomik, Das soziale System des Kapitalismus* 9 (1) 120-141, Tübingen, Mohr.
- MILLS C.W. 1951 *White Collar*, New York, Oxford Univ. Press.
- Revue française de sociologie*, LX-1, 1999, portant sur les études de stratification et de mobilité sociale
- SCHMOLLER G. 1897 *Was verstehen wir unter dem Mittelstande ? Hat er im 19. Jahrhundert zu oder abgenommen ?* Göttingen, Vandenhoeck und Ruprecht.
- SCHULTHEIS F. et PFEUFFER A. 2002 "Quelques particularités allemandes dans la représentation statistique du monde social", *Sociétés contemporaines*, 45-46, 17-42
- SINGLY F. de & THELOT Cl. 1988 *Gens du privé, gens du public*, Paris, Dunod

Annexe : Code des PCS

# pcs	nom pcs
10	Agriculteurs, sans précision de taille d'exploitation
21	Artisans
22	Commerçants
23	Chefs d'entreprises de 10 salariés et plus
31	Professions libérales
33	Cadres de la fonction publique
34	Professeurs, professions scientifiques
35	Professions de l'information, des arts et spectacles
37	Cadres administratifs et commerciaux d'entreprise
38	Ingénieurs, cadres techniques d'entreprise
42	Instituteurs ou assimilés
43	Professions intermédiaires de la santé et du travail social
44	Clergé, religieux
45	Professions intermédiaires administratives de la fonction publique
46	Professions intermédiaires administratives et commerciales des entreprises
47	Techniciens
48	Contremaîtres, agents de maîtrise
52	Employés civils, agents de service fonction publique
53	Policiers et militaires
54	Employés administratifs des entreprises
55	Employés de commerce
56	Personnels des services directs aux particuliers
62	Ouvriers qualifiés de type industriel
63	Ouvriers qualifiés de type artisanal
64	Chauffeurs
65	Ouvriers qualifiés, manutention, magasinage, transport
67	Ouvriers non qualifiés de type industriel
68	Ouvriers non qualifiés de type artisanal
69	Ouvriers agricoles