

# L'université des super-riches

*Par Bruno Deffains & Thomas Perroud*

---

**Les plus riches aux États-Unis ne sont pas seulement ceux qui détiennent le capital. Ce sont aussi ceux qui reçoivent de très fortes rémunérations et qui sont formés dans des universités réservées aux plus fortunés, dotées de moyens toujours plus considérables.**

---

À propos de : Daniel Markovits, *The Meritocracy Trap, How America's Foundational Myth Feeds Inequality, Dismantles The Middle Class, And Devours The Elite*, Allen Lane, 2019.

Dans cet ouvrage, Daniel Markovits analyse les effets sur la société américaine de la méritocratie comme critère de classement des compétences et la qualité de vie des gagnants de la méritocratie – que l'auteur appelle méritocrates. L'apport principal de cet ouvrage est de montrer que la montée des inégalités n'est pas le résultat d'une captation de la valeur par des capitalistes, c'est-à-dire les propriétaires des moyens de production, mais plutôt d'une captation à l'intérieur même du travail, par une « classe » de travailleurs, les gagnants de la méritocratie. Il s'étend aussi sur cette nouvelle page de l'histoire de l'université qui débute dans les années 1950-1960, où l'enseignement supérieur se transforme en « sélectionneur » et gardien de la nouvelle super élite. Nous discuterons les forces et les faiblesses de cette analyse.

Daniel Markovits est professeur à la Yale Law School. Il a obtenu un doctorat en philosophie à Oxford, une maîtrise en économétrie à la London School of Economics et un B.A. à Yale. Il connaît bien le système méritocratique et estime que les élites actuelles ont accaparé une trop grande part des richesses. Si les choses continuent ainsi, s'inquiète-t-il, les électeurs pourraient « rejeter la méritocratie en bloc et ériger quelque chose de beaucoup plus sombre à sa place » (p. 40, « *A very different*

*coalition of manipulative oligarchs and resentful populists now threatens to repudiate meritocracy wholesale and to erect something considerably darker in its stead* »). Sa réflexion reflète un double discours qui relève d'une part d'un constat et d'autre part d'une analyse normative sur les conséquences possibles d'un tel système. La lecture proposée des comportements des élites (obsession des titres de la Ivy League, bourreaux de travail hyper-compétitifs, niveau de richesse exceptionnelle) est donc particulièrement intéressante.

## **La recherche d'une autre cause des inégalités : une élite d'un genre nouveau**

La critique que porte D. Markovits n'est pas une critique des effets de reproduction sociale qu'engendre la méritocratie, à la suite des travaux de Bourdieu ou de Passeron par exemple. Elle ne porte pas non plus une critique du principe même de la méritocratie pour promouvoir un modèle égalitariste ou au contraire aristocratique. L'auteur identifie plutôt un système particulier d'inégalités qui rend toute la société, les exploités comme les gagnants de la méritocratie, misérables.

Plus fondamentalement, pour D. Markovits, les inégalités dont souffrent nos sociétés actuellement sont le produit du système méritocratique lui-même. En cela, il se démarque d'autres analyses portées notamment par Thomas Piketty. Les gagnants du système travaillent ainsi significativement plus que la classe moyenne. L'auteur a ainsi calculé que les trois quarts des revenus de cette élite proviennent de leur travail et non de leur capital : « l'accroissement des inégalités économiques (...) s'explique non pas par un transfert des revenus du travail vers le capital, mais bien plutôt du transfert du revenu du travail de la classe moyenne vers la classe *superordonnée* » (p. 64 : « *Rising economic inequality, that is, principally comes not from a shift of income away from labor and toward capital but rather from a shift of income away from middle-class labor and toward superordinate labor* »). Ce néologisme est construit par l'auteur comme antonyme de subordonné.

Le conflit du capitalisme moderne n'est donc pas entre travailleurs et possesseurs du capital mais entre différentes classes de travailleurs, et plus précisément entre ceux qui ont eu accès aux écoles d'élite et les autres. Autrement dit, le moteur des disparités de richesses n'est pas le fait d'élites « oisives » qui s'enrichissent en exploitant le travail des autres. Selon l'auteur, les personnes les plus

riches le sont devenues principalement en « vendant leur propre travail » puisqu'il observe que « huit des dix plus riches Américains aujourd'hui doivent leur fortune non à l'héritage ou au rendement d'un capital hérité mais bien plutôt au revenu de leur travail entrepreneurial ou managérial » (p. 221 : « *Eight of the ten richest Americans today owe their wealth not to inheritance or to returns on inherited capital but rather to compensation earned through entrepreneurial or managerial labor* »). Ces riches américains seraient des travailleurs et non des capitalistes. L'opposition serait donc entre l'élite méritocratique et les autres travailleurs, entre ceux qui réussissent à entrer à Yale et ceux qui ne le peuvent pas.

L'entrée dans cette super-classe leur permet de capturer la valeur créée. D. Markovits a ainsi calculé que « sur l'échelle de distribution des revenus, les jeunes hommes faisant partie des 1 % en haut de l'échelle, travaillent 50 % de plus, en moyenne, que leurs homologues de la moitié basse de l'échelle » (p. 58 : « *More than half of the richest 1 percent of households now include someone who works over fifty hours per week (which is over fifteen times the rate among the poorest fifth of households). Overall, prime-aged men from the top 1 percent of the income distribution work nearly 50 percent longer hours, on average, than their counterparts from the bottom half* »). Ce travail supplémentaire correspond à une incroyable captation de la valeur créée : « les 1 % des foyers les plus riches capturent maintenant environ un cinquième du revenu total et les un-dixième de ce 1 % les plus riches capturent environ un dixième du revenu total. Cela signifie que, sur cent foyers, le plus riche gagne autant que vingt foyers moyens réunis » (p. 64 : « *The top 1 percent of households now captures about a fifth of total income and the top one-tenth of 1 percent captures about a tenth of total income. This means that the richest household out of every hundred captures as much income as twenty average earners combined and the richest out of every thousand captures as much income as a hundred average earners combined* »). Si l'on compare ces chiffres avec ceux des années entre 1950 et 1970, la part du 1 % a doublé, et la part du 0,1 % a triplé. Ce changement a lieu à l'intérieur du travail lui-même. D. Markovits en donne un exemple frappant : « David Rockefeller recevait un salaire d'environ 1,6 million (en dollars de 2015) quand il devint président du Conseil d'administration de la banque Chase Manhattan en 1969, ce qui équivalait à environ 50 fois le salaire du caissier de la banque. L'année dernière, Jamie Dimon, qui dirige JP Morgan Chase a reçu une compensation de 29,5 millions de dollars, ce qui correspond à 1000 fois le salaire d'un caissier moyen dans cette banque » (p. 75 : « *David Rockefeller received a salary of about \$1.6 million (in 2015 dollars) when he became chairman of Chase Manhattan Bank in 1969, which amounted to roughly fifty times a typical bank teller's income. Last year Jamie Dimon, who runs JPMorgan Chase today, received a total*

*compensation of \$29.5 million, which is over a thousand times as much as today's banks pay typical tellers »).*

Ce faisant, le fossé s'est creusé avec la classe moyenne. Dans une entreprise comme Uber, par exemple, une poignée d'individus dirige l'organisation et développe la technologie, tandis que la grande majorité travaille comme indépendants précaires sans avantages sociaux. Au cours de la prochaine décennie, selon les prévisions du Bureau of Labor Statistics, les catégories d'emplois qui diminueront le plus vite seront celles qui sont moyennement qualifiées, et celles qui augmenteront le plus seront peu ou super-qualifiées. Il y a dans ce système peu de place pour la mobilité sociale car les riches et les plus qualifiés préparent exceptionnellement bien leurs enfants à la course méritocratique, reproduisant ce qui est devenu une caste de riches super-qualifiés. L'écart entre les scores des étudiants riches et pauvres a augmenté de 40 à 50 % au cours des vingt-cinq dernières années. Les écarts SAT (examen pour l'entrée à l'université aux USA) sont flagrants : les enfants issus de familles gagnant plus de 200 000 \$ obtiennent en moyenne 388 points de plus que ceux issus de familles gagnant moins de 20 000 \$ par an. Il n'est pas surprenant que les universités les plus élitistes soient en grande partie composées d'enfants issus de familles riches. Selon une étude citée par l'auteur, il y a plus d'étudiants dans les Universités de Chicago, de Stanford, du MIT ou de Duke qui « viennent de familles dans le premier pourcent de la distribution des revenus que de la moitié inférieure ». Le système de classe américain se reproduit donc malgré le nouveau paradigme méritocratique.

## **Le rôle de l'université comme agent de l'inégalité méritocratique**

Un intérêt supplémentaire de l'ouvrage est de documenter aussi ce nouveau jalon de l'histoire des universités, devenu un pion central dans la sélection de l'hyper élite. Et il est vrai que l'université est devenue une machine à sélectionner. Les scandales de corruption qui ont récemment touché les États-Unis où des parents ont reconnu avoir versé des pots-de-vin pour faciliter l'entrée de leurs enfants dans des institutions d'élite illustrent les dérives du système. De même, la transformation des universités en entreprise et l'explosion de leurs réserves, associées à la concentration de moyens financiers considérables sur un nombre d'étudiants ridiculement faible. A

titre d'illustration, Yale Law School détient un montant d'actifs de plus d'un milliard de dollars pour à peine 700 étudiants. D. Markovits va jusqu'à écrire que « le fossé universitaire qui sépare les riches et les pauvres excède maintenant le fossé qui existait entre les blancs et les noirs en 1954, l'année où la Cour suprême rendit la décision *Brown v Board of Education* »<sup>1</sup>. Les dernières données publiées sur les réserves des 10 universités américaines les mieux dotées sont en effet plutôt édifiantes<sup>2</sup>.

Universités	Actif disponible à la fin 2018
Harvard University	39 233 736 000 \$
Yale University	29 444 936 000 \$
Stanford University	26 464 912 000 \$
Princeton University	25 438 300 000 \$
MIT	16 400 027 000 \$
University of Pennsylvania	13 777 441 000 \$
Texas A&M University	12 688 560 784 \$
University of Michigan	11 733 013 000 \$
University of Notre Dame	11 065 058 000 \$
Columbia University	10 869 245 000 \$

Source : <https://www.usnews.com/education/best-colleges/the-short-list-college/articles/10-universities-with-the-biggest-endowments>

## Peut-on sortir de la méritocratie ?

La difficulté pour sortir de cette logique réside précisément dans le système de valeurs que porte la méritocratie ainsi présentée. Le piège méritocratique, écrit l'auteur, « emprisonne l'imagination » car il a fabriqué un monde qui semble « pratiquement et moralement nécessaire ». Ceux qui n'arriveront pas à être à la hauteur seront exclus par leur propre faute. Mais l'objectif de l'auteur est de montrer aux gagnants qu'ils n'ont gagné qu'une vie misérable. D. Markovits accumule ainsi les anecdotes sur les heures de travail de cette élite et les conséquences de ce choix d'une

<sup>1</sup> La décision *Brown v Board of Education*, rendue par la Cour suprême des États-Unis le 17 mai 1954, rend la ségrégation inconstitutionnelle dans les écoles publiques.

<sup>2</sup> À titre d'information, on signalera simplement que le budget de l'enseignement supérieur en France est de 25,49 milliards d'euros (source projet de Loi de finances 2020).

compétition permanente — et ce depuis l'enfance — sur leur vie personnelle (le renoncement à toute vie de famille), et sur leur santé (physique et psychique).

La solution pour Markovits serait alors de promouvoir des « politiques publiques, dans le domaine de l'éducation et sur le marché du travail, qui compriment la distribution des rôles économiques »<sup>3</sup>. Autrement dit, il faudrait élaborer des politiques plus égalitaires pour rapprocher les destins des différentes classes de travailleurs. Il opte aussi pour l'utilisation de l'outil fiscal et notamment de l'impôt sur le revenu pour redresser les inégalités. Il propose aussi de mettre fin à l'exemption fiscale dont bénéficient aux États-Unis les collèges privés d'élite.

## Les questions en suspens

La thèse est intéressante mais elle bute sur de vraies interrogations. On passera rapidement sur la comparaison faite par l'auteur entre les conditions de vie actuelles des travailleurs dans les grands cabinets d'avocats avec celles observés jadis dans les mines de sel. Mais on notera néanmoins que si D. Markovits tente de réinventer la lutte des classes, il omet soigneusement les capitalistes de son analyse. Cette omission est difficile à admettre dans le capitalisme du XXI<sup>e</sup> siècle où de nombreuses personnes sont poussées vers un travail précaire et non qualifié. Beaucoup d'emplois manufacturiers sont remplacés par des emplois mal payés et non syndiqués dans le secteur des services. Un vaste capital investi dans la technologie a fait exploser l'industrie du taxi en la faisant passer d'un bastion d'emplois relativement confortables en un monde de travail précaire piloté par des applications avec à son sommet un milliardaire. Un marxiste pourrait parler de prolétarianisation — les personnes qui occupaient auparavant des emplois confortables deviennent mobiles vers le bas, souvent à cause des innovations technologiques, tandis que les capitalistes gagnent de l'argent et du pouvoir. De toute évidence, les capitalistes — investisseurs et propriétaires d'entreprises — ont encore un rôle à jouer dans ce système.

Nombre d'auteurs ont déjà mis en évidence ces bouleversements (Dominique Meda et Sarah Abdelnour, *Les nouveaux travailleurs des applis*, Puf, 2019). Des changements de législation que celle-ci pourrait impliquer à la remise en doute de sa valeur collaborative, l'économie numérique pose de nouveaux défis qui recourent en

---

<sup>3</sup> Interview à Vox : Roge Karma, "The Meritocracy Trap," explained. A new book outlines how meritocracy imprisons us all, Vox, Oct 24, 2019.

partie l'analyse de D. Markovits mais avec des conclusions différentes. On songe en particulier à la comparaison courante du système de « *crowdsourcing* », à savoir l'externalisation d'activités considérées comme mineures vers une multitude d'internautes, avec le « *sweating system* » qui, au XIXe siècle, désignait un fonctionnement du travail par lequel un intermédiaire tirait son profit de sa capacité à faire « suer » les ouvriers. La référence à la figure pré-industrielle et pré-salariale du travailleur est pertinente notamment en ce qui concerne la dégradation du salariat et la fragmentation du travail. En effet, les travailleurs des plateformes qui se sont mis à leur compte en grand nombre afin d'échapper à des conditions salariales de plus en plus dégradées voient leurs espoirs déçus en raison du faible niveau des revenus et des liens de subordination auxquelles ils sont désormais soumis. Par ailleurs, le recul du salariat implique que les termes du contrat social se modifient dans la mesure où chacun va devoir faire face à ses propres charges et l'ensemble des droits sociaux va s'en trouver affectés.

La trappe dans laquelle se trouvent certains travailleurs n'est pas seulement liée aux nouvelles technologies. Elle est aussi liée aux changements de structures des entreprises qui, en se concentrant sur leur cœur de métier — les modèles financiers favorisant les entreprises qui créent de la valeur en se spécialisant et en délaissant les activités où elles sont les moins productives — et donc en externalisant toutes les fonctions annexes, enferment les travailleurs dans des entreprises dans lesquelles l'ascension sociale et même la variété du travail sont impossibles. Autrement dit, dans un centre d'appels téléphoniques ou une entreprise de nettoyage, il n'y a pas de perspective de changement ou d'ascension.

Un autre problème tient au fait qu'il est finalement assez difficile de classer certains acteurs. Il s'agit de ceux qui travaillent pour gagner leur vie mais qui sont aussi riches que certains capitalistes. Il s'agit bien de travailleurs en ce sens qu'ils sont payés pour leur travail. Cependant, il semble difficile d'assimiler ces 1% de travailleurs qui sont au cœur de l'analyse de Markovits à de purs travailleurs. Par exemple, la fortune de Mark Zuckerberg est bien le résultat de son travail puisqu'il a bien fondé Facebook, mais elle est essentiellement composée de parts dans le capital de son entreprise. Autrement dit, c'est un travailleur et un capitaliste. Sur ce point, l'analyse de Markovits est trop partielle.

Plus fondamentalement, le pari de Daniel Markovits est, en montrant à la nouvelle élite méritocratique à quelle point son sort est misérable, de favoriser une alliance de classe entre les perdants et les gagnants, alliance qui permettrait de sortir

du piège méritocratique. L'idée de refonder le contrat social sur cette base est séduisante mais elle ne semble pas aller dans le sens de l'histoire. D. Markovits souligne lui-même que les gens extrêmement riches ont souvent tendance à être très conservateurs au plan économique. Dans ces conditions, le pari de Daniel Markovits semble pour le moins audacieux du point de vue politique...

Publié dans [laviedesidees.fr](http://laviedesidees.fr) le 2 mars 2020