

EN QUOI LE CONCEPT D'ELITE PEUT-IL AIDER A ANALYSER LE PROCESSUS DE MONDIALISATION ?

Introduction

Le processus de mondialisation est fréquemment associé à deux phénomènes : une expansion planétaire des firmes et des « flux » financiers ; et l'autonomisation progressive d'un sous-groupe d'acteurs, qualifié volontiers de « nouvelle élite mondiale », tirant profit de la nouvelle situation, voire y puisant les ressources (rhétoriques, sociales, financières) pour améliorer sa position dans le champ des dirigeants de niveau transnational¹.

Car si l'immigration évoque l'image du monde ouvrier, voire celle de la déqualification sociale, la dynamique des flux migratoires se fonde aussi de plus en plus sur la mobilité « d'étrangers » de haut niveau social², qui possèdent « l'intuition immédiate » des attentes individualistes des sphères économiques (Sayad, 1999 : 247). Au sein de cette population, émergent les managers de grandes entreprises dites « mondiales », professionnels dotés d'un important capital culturel comme d'un haut niveau de revenus, et dont la mobilité fonctionnelle et géographique est censée couronner l'acceptation de la flexibilité. Tirailés entre plusieurs sphères d'appartenance, voués à chercher dans l'urgence ce qui est « juste », sans posséder toujours de garantie transcendante, ces individus connaissent « plusieurs acculturations successives et parfois même synchrones, ne serait-ce qu'au seul niveau professionnel et géographique » (Abdallah-Preteille, 1989: 242). Parviennent-ils pour autant à élaborer une culture spécifique, indépendante de leurs ancrages d'origine ?

Le présent article se propose de caractériser l'existence de ces nouvelles élites mondiales, en s'appuyant sur deux ouvrages fondateurs : *L'économie mondialisée* de R. Reich (1991) et *L'ère de l'information* de M. Castells³. D'abord parce qu'aussi bien R. Reich que M. Castells décrivent les étapes de la constitution du ou des "réseau(x) mondial(aux)", base indispensable à l'analyse des effets sociaux des transformations macro-économiques contemporaines. Ensuite, parce que chacun d'eux nous offre une lecture originale de la source de ce mouvement ou, pour le moins, de son acteur majeur. Ainsi, R. Reich s'attache à dégager la figure idéale-typique du « manipulateur de symboles » au sein d'une économie déterritorialisée. Tandis que M. Castells cherche à cerner les contours d'une élite mondiale, tout en semblant assimiler la mondialisation à un processus autonome, quasi-automatique et quelque peu désincarné.

Ce qui va nous conduire à présenter les notions d'élite, de « manipulateurs de symboles » (R. Reich) et « d'élite en réseau » (M. Castells) et à chercher en quoi elles diffèrent, se complètent ou s'opposent. Puis, nous suggérons que la mondialisation n'est pas sans rapport avec le travail de préservation des groupes dirigeants, face à d'anciennes controverses. La question de la domination serait ainsi aussi bien à l'origine qu'à l'arrivée du processus de mondialisation.

¹ Provisoirement, nous utiliserons le terme mondialisation dans le sens, devenu courant, d'intensification des échanges financiers et marchands. Toutefois, l'objectif de l'article est bien de perfectionner la compréhension de la réalité que désigne ou occulte le terme.

² En France, ce sont les classes supérieures qui contribuent le plus fortement à l'augmentation des effectifs des actifs étrangers. Entre 1982 et 1990, les effectifs des cadres étrangers ont presque doublé passant de 50 700 à 92 000 personnes (+ 81,5 %), alors que ceux des autres actifs étrangers ont cessé de progresser (+ 0,8 %, pour une population totale de 1 619 600 actifs étrangers) (INSEE, 1992). En 1995, d'après l'enquête Emploi, près de 10 % des immigrés sont des cadres et professions intellectuelles supérieures (INSEE, 1997) (A. C. Wagner, 1998 :21).

³ Ouvrage monumental (3 tomes, 1500 pages), publié en 1997 en anglais, puis chez Fayard en 1998 et 1999.

Une définition du concept d'élite

Comme le rappelle J. Scott (1995), le point de départ implicite commun à tous ceux qui étudient aujourd'hui le concept d'élite réside dans la *distinction wébérienne* entre *classe, statut, domination et autorité*. Chacune de ces dimensions contribue à structurer la répartition sociale du pouvoir. Les classes se rapportent à l'économie (marché), les statuts à la culture (religion, ethnie), quant à la domination, elle est politique et s'inscrit à l'intérieur d'organisations autoritairement constituées (Etat, entreprises privées). Selon les sociétés, le pouvoir est structuré plutôt par l'une ou l'autre de ces dimensions. Dans ce contexte, l'élite est le groupe social occupant les positions les plus élevées dans l'une des dimensions du pouvoir. Ce qui donne lieu à plusieurs interprétations. On peut en effet considérer que : a) chaque dimension possédant son élite, il est impropre de parler d'une seule élite ; b) au contraire, que rien n'empêche les membres d'un seul groupe d'exercer (simultanément ou successivement) les plus hautes positions dans chacune des dimensions⁴ ; c) ou, enfin, qu'il suffit à un groupe d'accéder aux plus hautes positions, dans le domaine le plus valorisé, pour, en fait, constituer l'élite.

Pour G. Busino (1992)⁵, le regard porté par les sciences sociales sur l'élite est contradictoire, comme le résume l'œuvre de V. Pareto : d'une part, il la définit comme le sous-groupe qui cherche l'hégémonie, au sein de chaque groupe (ou de chaque sous-système social), ce qui ne permet pas de penser l'élite comme homogène. Mais d'autre part, il soutient qu'il y a circulation parmi les dirigeants, et que l'opposition dominants - dominés, gouvernants - gouvernés, fondamentalement demeure, quels que soient les changements sociaux. Ce qui a conduit Pareto à préciser que *l'excellence* est moins la reconnaissance d'un talent individuel (réputé inné), qu'*un fait social* : résultat d'activités d'inculcation, de socialisation, par lequel un groupe social parvient à faire passer certaines de ses capacités pour supérieures.

R. Michels (1914) aborde l'élite par l'analyse des organisations politiques qui, quels que soient leurs objectifs de départ, ne visent, finalement, qu'à se conserver. Dans cette perspective, l'auteur identifie deux mécanismes qui contribuent à constituer une oligarchie : la spécialisation technique des fonctions (ou la différenciation des organes) et le mode de formation des experts (ou le mode d'accès aux postes). Ces deux mouvements seraient d'autant plus efficaces qu'ils coïncideraient avec « le besoin des chefs chez les masses » (p. 49-55).

C. W. Mills (1956) considère qu'une élite prend, seule, des décisions d'intérêt général et que, loin d'avoir été réduit par l'évolution sociale, « les moyens de pouvoir dont disposent les responsables ont augmenté dans d'énormes proportions » (p. 11). Il combat l'idée selon laquelle personne ne décide vraiment, et prend soin de souligner que, si tout individu a du pouvoir, tous n'ont pas accès aux mêmes niveaux de décisions. C'est que l'exercice du pouvoir comprend deux niveaux :

- a) le supérieur, réglant les grandes questions d'importance nationale et internationale, se décompose en trois groupes hiérarchiques institutionnels (économique, étatique et militaire), solidaires, dont les membres sont interchangeables, leurs liens se renforçant par toute une série de rites, de familiarité dans les valeurs et d'institutions ;

⁴ P. Birnbaum (1984) évoque H. D. Lasswell qui consiste à évaluer le degré d'agglutination des élites, c'est-à-dire, leur interpénétration, le fait que certains dirigeants occupent, successivement ou simultanément, des positions de pouvoir dans plusieurs champs.

⁵ On trouvera également au chapitre IX de P. Birnbaum (1984) une étude des théories sur l'élite. Le chapitre annexe de M. Bauer et E. Cohen (1981) comporte une analyse comparative des théories sur l'élite des firmes.

- b) le niveau moyen, intermédiaire, traite les questions locales, et sert de rempart contre les masses. On y trouve l'Eglise, l'Ecole, la Famille et l'Université. A ce niveau, l'unité est loin d'être acquise : les différents groupes rivalisent.

La société comprend enfin un troisième élément, *la masse*, que l'auteur distingue du public : « l'idée d'une société de masse suggère l'idée d'une élite du pouvoir. L'idée du public, au contraire, suggère la tradition libérale d'une société sans élite du pouvoir, ou du moins, dont les élites se renouvellent et ne sont pas souveraines » (p. 330)⁶.

L'auteur ne nie pas les luttes de pouvoir, au sein de l'élite, mais elles demeurent secondaires ou concentrées à un niveau non stratégique. Il n'y a cependant pas d'homogénéité *a priori* de l'élite. Celle-ci se construit dans le processus qui va des prises de décisions à leur institutionnalisation et des institutions ainsi produites au renforcement des opportunités d'action et à la production d'une personnalité type.

Pour Guy Rocher (1968), l'élite est avant tout l'acteur socialement reconnu comme étant à l'origine du mouvement historique, non comme celui qui détient, formellement, le pouvoir. Ce peut donc être, aussi bien un groupe d'hommes politiques élus, que les dirigeants des plus grandes entreprises, ou un intellectuel non universitaire. Elle se caractérise par des pratiques spécifiques qui permettent aux acteurs d'asseoir ou de renforcer leur position. En élargissant la typologie des élites de M. Weber, G. Rocher aboutit à six types : outre les élites traditionnelles, technocratiques, et charismatiques, il recense les élites de propriété, idéologiques et symboliques. Par ailleurs, il insiste sur l'importance des contre-élites, qu'il regroupe dans la catégorie idéologique. Il soutient alors que l'élite du pouvoir⁷ s'oppose (ou cherche à s'adapter) au changement profond que la contre-élite élabore. Et pour ce faire, l'élite dispose de la capacité à définir la situation, définition qui structurera les décisions proprement dites.

Ainsi, ce qui est central dans l'action et la constitution d'une élite, c'est le contrôle qu'elle peut exercer sur l'accès à la définition de sa compétence (technique ou sociale). Puisque l'élite est une construction sociale, ses membres travaillent en permanence à sa production et à sa reproduction⁸.

Nous retiendrons que, pour savoir si, au sein d'un champ ou d'un domaine, un groupe constitue une élite, il faut vérifier qu'il *occupe les positions les plus élevées* dans les hiérarchies sociales : ce qui requiert d'identifier, au préalable, le sommet de cette hiérarchie. On doit également montrer que ce groupe est *conscient* de sa situation et présente une grande *cohérence*, grâce à un réseau de relations homogénéisantes : ce qui se traduit, notamment, par le partage de traits de culture. Enfin, il faut prouver qu'il veille à sa reproduction et développe, à cette fin, des stratégies conscientes.

Examinons maintenant la question de l'élite dans le cadre des processus de mondialisation. Où se situe l'espace de la domination dans un contexte globalisé ? Peut-on identifier une élite supra-nationale ? Quelles compétences spécifiques possède-t-elle (ou prétend-elle posséder) ? Quels traits de culture les caractérisent ? Quel rôle joue la référence à la mondialisation ? En discutant les travaux de R. Reich et de M. Castells, nous proposons plusieurs axes de réponses.

⁶ On retrouve H. Arendt qui souligne qu'il n'y a pas toujours eu identité entre gouvernement et domination. L'antiquité grecque a théorisé une distinction entre le gouvernement, activité politique d'un grand nombre de volontés, et la domination, résultant de l'omnipotence d'un tyran. Arendt, 1958 :70 et 261-263.

⁷ Au sens de C. W. Mills, qui correspond aux quatre premiers types de la typologie de G. Rocher.

⁸ Cette idée est déjà présente chez R. Michels (1914 :284) et a été depuis étudiée empiriquement au niveau national, notamment par les travaux de P. Bourdieu en ce qui concerne le capital scolaire (*Les héritiers* (1964), *La reproduction* (1970)), puis, plus récemment par D. Goux et E. Maurin (1995), ainsi que par C. Thélot (1996). En ce qui concerne d'autres formes de capital, le travail de reproduction a été analysé par Pinçon et Pinçon-Charlot, 1996.

Les thèses de R. REICH et M. CASTELLS sur la constitution d'un réseau mondial

Chacun de ces deux auteurs a, à sa manière, fourni un modèle d'explication des changements sociaux contemporains. Ils ont, de plus, défendu deux conceptions de la responsabilité de l'acteur public dans la mondialisation.

L'économie mondialisée : de la firme nationale à l'entreprise en « réseau »

Si R. Reich (1991) s'intéresse à l'avènement d'une économie mondialisée, c'est pour légitimer une action de l'Etat, en rupture avec celle menée aux Etats-Unis depuis le début des années 1980. Dans cette perspective, il dénonce les effets pervers des solutions mises en œuvre pour reconstruire la grandeur de l'économie. Celles-ci n'ont pas pris la mesure des évolutions survenues depuis les années 1960. Jusqu'à cette date, en effet, le succès économique des Etats-Unis résidait dans le développement de grandes firmes, au point que celles-ci étaient devenues le synonyme du bien être américain.

Cependant, à partir des années 1970, la situation change. Les grandes firmes américaines sont soumises à une concurrence accrue, du fait que les autres pays ont atteint le même degré de productivité et de qualité. Diverses solutions sont alors tentées pour restaurer l'équilibre précédent : le protectionnisme, la délocalisation des productions, la formation de conglomérats, etc. Si toutes ces tentatives échouent, la raison en est simple : il est vain de chercher à restaurer la vitalité de ces firmes, tout simplement parce qu'elles ont cessé d'exister en tant qu'entités nationales.

Pour répondre aux besoins de clients devenus plus exigeants, on serait en effet passé d'une production de masse (standardisée) à une production par la demande⁹. De plus, la frontière entre biens et services tend à s'effacer : on entre de plain-pied dans un univers de coordination horizontale et informelle. On retrouve ici le propos de nombreux observateurs convaincus que les entreprises sont entrées dans une phase post-fordienne, toyotiste, où l'organisation « dé-bureaucratisée » fonctionnerait en réseau et deviendrait apprenante¹⁰. La vraie question n'est plus de savoir ce que chaque pays possède, mais ce que les citoyens de chaque nation ont appris à faire en matière de résolution, identification, et courtage des problèmes posés par le travail. Ainsi, la compétitivité s'envisage d'emblée au niveau de la main d'œuvre nationale globale (le pays est assimilé à une méta-entreprise). Un certain nombre de mesures s'imposent alors aux Etats (considérés comme des super-managers) pour améliorer les compétences de leur main d'œuvre, notamment en augmentant les financements publics. L'enseignement doit être réformé pour accompagner et soutenir l'évolution du travail. Chaque enfant doit avoir les mêmes chances d'acquérir les compétences nouvelles nécessaires à la production spécialisée.

L'ère de l'information : l'omnipotence des réseaux

L'ouvrage de M. Castells (1996) cherche également à comprendre le monde, mais en situant son analyse d'emblée à l'échelle planétaire (sans privilégier le point de vue des Etats-Unis comme R. Reich). L'auteur met en évidence l'émergence d'un nouveau modèle sociétal, certes basé sur le réseau (support technologique, figure symbolique, modes d'association), mais également caractérisé par un ensemble de phénomènes auto-entretenus. En effet, « pour la première fois dans l'Histoire, l'unité première de l'organisation économique n'est pas un sujet, ni un individu (l'entrepreneur ou la famille entrepreneuriale) ni un collectif (la classe capitaliste). [Mais] (...) l'unité est le réseau, composé d'une diversité de sujets et d'organisations, qui se modifie sans cesse » (Castells,

⁹ Pour une discussion critique de cette notion, voir R. Boyer et J. P. Durand, 1993.

¹⁰ Notons qu'une telle conviction n'est pas nouvelle, comme en témoigne A. Toffler, 1970 (notamment :151-153). On peut toutefois se demander dans quelle mesure le modèle de la « firme en réseau de réseaux internationaux » est représentatif des tendances.

1998, t. 1 :236-237). Ces phénomènes, lointains « enfants » des mouvements de la fin des années 60, s'appuient sur les technologies de l'information et de la communication, mais surtout sur la diffusion de l'information (informationnalisation comme on a dit industrialisation).

L'ampleur du matériau embrassé permet à M. Castells de localiser plus finement les principaux foyers de changement. Ainsi, en analysant les données statistiques des 7 pays du G7, de 1920 à 1990, il constate lui aussi l'importance croissante des firmes internationales géantes, ainsi que le toyotisme généralisé, mais il insiste sur la faiblesse numérique de la main d'œuvre globale (ou d'un marché du travail international). Selon l'auteur, la part des salariés travaillant hors de leur pays est très faible (2 % en Europe, 1,5 % au niveau mondial)¹¹.

Plus généralement, ce qui fait la spécificité des nouvelles technologies, c'est une capacité à favoriser leur propre développement (cercle fructueux, rétro-action positive) et à se diffuser très rapidement à l'échelle mondiale. Ce que nous pensons et comment nous le pensons s'exprime en marchandises, services, production matérielle et intellectuelle. Ce cercle vertueux provient de l'imbrication entre politique publique (déréglementation des marchés), stratégie des grandes firmes (élargissement des marchés) et introduction d'innovations technologiques. « Le mouvement de déréglementation et de libéralisation amorcé par les milieux d'affaires dans les années 80 a orienté la réorganisation et la croissance des télécoms. (...) A son tour, l'existence de réseaux de télécommunications et de systèmes d'information nouveaux a préparé la voie à l'intégration globale des marchés financier » (pp. 76-7). Le mouvement débouche sur une interdépendance croissante des économies, des sociétés, des laboratoires de recherche, ce qui facilite aussi bien l'utilisation des innovations technologiques en gestion, que l'application de méthodes de gestion à la recherche technologique.

C'est cette capacité d'auto-développement, de cercle vertueux et de diffusion rapide, qui donne à la société mondiale sa possibilité : dorénavant, la société peut fonctionner comme une unité en temps réel à l'échelle planétaire. Tout au moins, de façon tendancielle, pour une partie seulement de la société, celle qui est "connectée" au réseau. Car la mondialisation désigne également « l'individualisation du travail et la fragmentation des sociétés » (Castells, 1998, t.1 :240). Ce qui se traduit par l'existence d'un marché dual : conjuguant « une main d'œuvre permanente, composée de gestionnaires informés (...) et une main d'œuvre jetable, qui peut être automatisée et/ou embauchée/licenciée/délocalisée, selon la demande du marché et les coûts du travail » (p. 313-5).

Deux regards sur la responsabilité des Etats dans la mondialisation

Après cette rapide présentation des deux thèses, revenons sur la question de la responsabilité que les deux auteurs accordent à l'Etat. La démarche de R. Reich s'inscrit dans un courant plus général dont D. Guellec et P. Ralle (1995) recensent les thèses. Ces auteurs rappellent que l'idée de considérer l'éducation, et plus généralement le capital humain¹², comme un facteur de croissance a déjà été évoquée par R. M. Solow en 1956. Cependant, il a fallu attendre les années 80 pour que certains économistes « analysent les fondements économiques de la formation de capital humain » (la part de professeurs et d'élèves dans la population active s'apparente à un taux d'investissement). Du capital humain, on passe logiquement au capital public, dans la mesure où ce dernier concerne les

¹¹ En se référant à Max Weber (1923) et à W. Sombart (1921, 1928), on pourra constater que les questions de l'internationalisation des firmes, de leur développement en réseau, ainsi que celle du rôle structurant joué par l'Etat pour favoriser leur essor, avaient été analysées il y a plus de 70 ans.

¹² Expression qui désigne non seulement les qualifications, mais également l'état de santé, de nutrition et d'hygiène.

infrastructures collectives, dont l'éducation fait partie. Les nouvelles théories de la croissance cherchent alors à modéliser les conditions à remplir pour que l'investissement public maximise la croissance de l'économie. Après une éclipse (ou une marginalisation) de plus de dix ans, des propositions non strictement orthodoxes redeviennent recevables.

M. Castells rejoint l'analyse de R. Reich en soulignant l'importance de l'investissement public en matière de formation, pour « corriger » les dérives de la mondialisation. Il situe en effet le niveau d'éducation au cœur de la différenciation entre une « main d'œuvre générique » et une « main d'œuvre auto-programmable ». L'éducation est alors conçue comme un ingrédient économique, « le processus par lequel les gens, c'est-à-dire la main d'œuvre, peuvent acquérir la capacité constante de redéfinir les qualifications nécessaires à une tâche donnée et (...) se reprogrammer continûment au fur et à mesure que les tâches changent » (Castells, 1999, t. 3 :404). A l'inverse, la main d'œuvre générique, n'ayant pas acquis l'éducation nécessaire, est réduite à une sorte de « terminal humain », remplaçable à volonté, « par des machines, ou par un autre corps humain embauché dans la ville, dans le pays, à l'étranger, selon la décision des gestionnaire » (p. 404).

Toutefois, M. Castells insiste plutôt sur l'implication des décideurs publics dans la construction même du processus de mondialisation. L'appel à l'Etat pour atténuer les conséquences « anomiques » de la mondialisation semble alors un vœu pieux, car celui-ci a été un acteur structurant de la situation actuelle, caractérisée précisément, par un retrait de l'intervention publique. Ou, plus exactement, par un changement radical de la forme de cette intervention. En effet, M. Castells rappelle que, depuis le milieu des années 70, si le capitalisme s'est restructuré, c'est parce que les décisions politiques ont favorisé cette évolution. Elles ont facilité l'intégration des marchés financiers, permis que les entreprises, en s'appuyant principalement sur les technologies de l'information et le changement organisationnel, privilégient la flexibilité (Castells, 1999, t. 3 :399).

La mondialisation : stratégie de défense des élites nationales ?

On ne peut en effet manquer de rappeler qu'entre le milieu des années 1970 et le milieu des années 1980, on a assisté, en de nombreux pays, à un changement des rapports de forces et à la diffusion d'un système de décisions politico-économiques. Ainsi, selon A. Mattelart (1996), le Chili semble avoir été une sorte de laboratoire du nouvel ordre économique mondial : après l'élimination physique de la seule alternative structurée au capitalisme, l'entente entre sociale-démocratie, armée, multinationales (I.T.T.) et services secrets (américains) ont permis de restructurer l'économie, sous contrainte du FMI, en recourant, notamment, aux thèses de Milton Friedmann. Le modèle a ensuite été étendu à la Grande-Bretagne (après le rapprochement Thatcher - Pinochet) et aux Etats-Unis. Plus précisément, les mesures mises en œuvre par les gouvernements de ces deux Etats sont inspirées (ou légitimées) par trois courants des sciences économiques. 1) *Le monétarisme*, regroupé autour de M. Friedman, dont les thèses ont conduit, depuis le milieu des années 70, à recentrer les politiques monétaires sur leur rôle anti-inflationniste et à renoncer à tout contrôle des changes. 2) *L'école du public choice*, qui s'appuie sur l'imperfection de l'Etat pour justifier une extension plus grande des marchés (notamment en retirant aux services publics leur position de monopole). 3) *Les théoriciens de l'offre*, regroupés autour de J. Laffer et qui préconisent de réduire le taux d'imposition sur les entreprises et les plus hauts revenus.

Les gouvernements d'Europe renonçaient, quant à eux, à certaines dimensions « sociales » de leur politique et importaient des décisions proches du modèle qualifié à partir de cette date de néo-libéralisme ou d'ultra-libéralisme (privatisations, ouvertures des marchés financiers et de marchandises, lutte contre l'inflation, flexibilisation du droit du

travail, etc.). O. Mongin (1996), pour qualifier l'ensemble des décisions politiques prises dans la période 1979-1983, dans la quasi-indifférence, par les gouvernements de nombreux pays, parle de « forces de déstabilisation de la société salariale ».

Ces décisions, dont l'accumulation engendre la « mondialisation », prennent naissance en réaction à des tentatives de réduction du pouvoir des pays et des multinationales du Nord (mouvement des « non alignés »)¹³, ainsi qu'en réaction à des contestations internes nombreuses dans les pays du Nord. On retrouve l'une des caractéristiques de l'élite, soulignée par G. Rocher, et qui consiste à développer une stratégie pour échapper à la tentative de contrôle d'acteurs nouveaux (les contre-élites).

Précisément, revenons à la description que R. Reich et M. Castells donnent des élites dans un contexte mondialisé.

Les acteurs clés de la mondialisation

Localisation de l'élite dans la mondialisation

Une fois les étapes de construction de l'économie mondialisée retracée, R. Reich va s'intéresser explicitement aux acteurs de l'entreprise en réseau. Il repère trois catégories d'emplois qui, dans le contexte actuel, deviennent dominantes. Pour fonctionner, l'économie américaine a principalement besoin de trois types de services :

- les services de production courante : occupés par les "fantassins de la production de masse", c'est un socle subsistant de l'époque fordienne. Au début des années 1990, cette catégorie représente encore 1/4 des emplois aux Etats-Unis ;

- les services personnels : tâches répétitives et relativement simples, mais dans lesquelles l'opérateur est directement en contact avec son client. Ces services qui représentent 30 % des emplois américains ne peuvent pas être vendus dans le monde entier ;

- les services des « manipulateurs de symboles » qui sont capables de combiner des activités d'identification, de résolution de problèmes et de courtage stratégique. Ces services peuvent être échangés partout dans le monde. Les manipulateurs de symboles, en fait, décodent la réalité et la présentent sous une nouvelle forme¹⁴. Bien, voire très bien payés, « ils aiment leur travail », qui consiste à « résoudre des énigmes, mener des expériences, des discussions fréquentes ». Disposant d'une liberté d'action substantielle, ils travaillent en petites équipes. Et s'ils ont fait des études supérieures, plus que la connaissance pure, ce qui compte c'est qu'ils sont capables d'utiliser de manière créative leur savoir.

M. Castells, quant à lui, propose une typologie relativement proche, notamment pour ceux qui apparaissent comme les gagnants de la mondialisation. Quatre catégories de producteurs sont repérables dans la société globale :

- les producteurs de biens à haute valeur ajoutée qui produisent du savoir et traitent l'information, ceux dont la contribution est la plus précieuse pour

¹³ Comme le rappelle A. Mattelart (1996), ces critiques figurent dans un rapport publié en 1980 par l'UNESCO. Ce rapport, « premier cri d'alarme sur l'échange inégal des images et des informations » comporte de nombreuses références à des projets alternatifs, élaborés par des penseurs issus du Tiers-monde.

¹⁴ Les exemples de professions que fournit Reich sont les suivants : chercheurs, ingénieurs, avocats, consultants, publicitaires, journalistes, promoteurs, banquiers, et conseillers de toutes sortes (y compris politiques). Il faut tenir compte également des artistes de cinéma, des musiciens, ainsi que des professeurs d'université.

l'entreprise, la région, l'économie nationale¹⁵. Dans les pays de l'O.C.D.E., ce groupe représenterait environ un tiers de la population active ;

- les producteurs de biens moins sophistiqués, comprenant une main d'œuvre à bon marché ;
- les producteurs de matières premières ;
- les producteurs superflus, le travail dévalué, catégorie que ne prend pas en compte R. Reich.

Si une élite professionnelle peut émerger et se maintenir, c'est dans la catégorie des manipulateurs de symboles ou des producteurs de biens à haute valeur ajoutée. D'autant plus qu'existe, au sein de ce groupe, une dynamique, liée à sa propre activité, et qui tend à exclure ceux qui ne disposent pas des compétences non substituables sur un marché du travail potentiellement mondialisé. La catégorie des producteurs superflus (M. Castells) permet, en outre, de tenir compte de l'ampleur des processus d'exclusion : à partir d'un certain seuil, il n'est même plus possible d'envisager (re)travailler.

Compétence spécifique de l'élite dans la mondialisation

Interrogeons maintenant ces conceptions de l'élite dans la mondialisation, avec les catégories présentées au début de cet article. En particulier, comment localiser/identifier le groupe ? S'agit-il d'une élite d'emblée mondiale (indépendante de toute appartenance nationale) ou d'une fraction des élites nationales (se distinguant progressivement des autres catégories supérieures du pays) en compétition pour le contrôle d'une sphère de pouvoir à prétention internationale ?

Il apparaît qu'au-delà d'une simple élite professionnelle, le groupe des manipulateurs de symboles (R. Reich) présente bien des atouts pour occuper des positions élevées (sinon les plus élevées) dans la hiérarchie du monde économique, voire politique. En effet, ils disposent de la compétence de changer les (super) règles du jeu national (via une action au niveau international) en leur faveur. De cette aptitude dépend la possibilité d'éviter d'être exposé à leur tour à la compétition internationale ou de devenir superflu. On retrouve ici les réflexions de C. W. Mills, pour qui « les élites modernes, loin de dépendre de la structure des institutions, peuvent très bien détruire une structure et établir une autre dans laquelle elles jouent un rôle très différent » (1969 :29).

La « petite différence » qu'impose alors la mondialisation réside dans la sophistication accrue qu'elle apporte au travail de distinction de l'élite économique : les compétences de ses membres doivent dorénavant s'avérer non substituables par rapport à une concurrence proprement mondiale. Ce qui ne signifie pas, pour autant, que l'accès aux plus hautes positions de pouvoir (directoire, comité de direction, présidence, etc.) soient équitablement accessibles aux cadres supérieurs de tous le pays. L'ouverture des marchés des biens et des services ne se traduit pas par une plus grande ouverture des marchés du travail des élites dirigeantes. Elle en modifie simplement les règles de fermeture (Wagner, 1998). En sorte que, « l'incorporation de dirigeants étrangers dans la liste hiérarchique des entreprises multinationales reste tout à fait exceptionnelle » (Boyer, 1997 :23). De la même manière, les modalités nationales de sélection des élites demeurent très prégnantes (Bauer et Bertin-Mourot, 1995).

¹⁵ Dès les années soixante, A. Toffler avait noté l'importance croissante du traitement de l'information. D'une part, la société *super-industrielle* (qu'il voyait émerger) étant caractérisée par le temporaire et les fluctuations rapides, les directions et les cadres auront surtout une fonction de coordination entre des équipes éphémères, et devront servir de traducteurs. D'autre part, à cause de la rotation rapide de toutes les connaissances nécessaires, il devenait crucial d'accéder aux dernières versions (A. Toffler, 1970, "Chapitre VIII, L'information : l'image cinétique").

Enfin, la construction de fédérations d'Etats (dont l'Europe est pour le moment la figure la plus avancée) fait apparaître un clivage similaire au sein des élites politiques nationales, entre celles qui sont capables d'agir au niveau de ces fédérations et celles qui en sont exclues. Ainsi, les décisions politiques prises au niveau des fédérations peuvent déstabiliser et même priver de ressources des groupes nationaux (nous retrouvons la privatisation d'administrations et d'entreprises publiques qui rendent exposés d'anciens protégés). Les élites nationales sont alors recomposées : tirent leur épingle du jeu les groupes dont les compétences rendent leurs concurrents nationaux exposés à la compétition internationale.

On entrevoit mieux, alors, l'attrait que peuvent exercer ces solutions sur les groupes dirigeants des différents pays. L'accès à la modification des super-règles, l'exercice d'influence sur les décideurs dans ce sens constitue le mobile stratégique par excellence, tout comme il l'a été depuis la fin des années 1970.

Une conséquence de cette internationalisation de la compétition entre fractions de l'élite est de les amener à fonctionner en réseau. En effet, comme le note M. Castells, la caractéristique de la société mondiale est d'être pour la première fois une économie capitaliste globale et structurée autour des flux financiers. Plus précisément, « le pouvoir, comme capacité d'imposer un comportement, réside dans les réseaux d'information, d'échange et de manipulation de symboles » (p. 411). Et si les capitalistes sont loin de former une classe¹⁶, cela ne signifie pas que personne ne dirige. L'auteur retrouve l'idée de circulation des élites, mais à un rythme jusqu'ici inconnu : « Il y a des élites du pouvoir, c'est-à-dire des élites qui se forment au cours de leur passage au pouvoir, généralement bref, en profitant de leur position privilégiée pour se ménager un accès durable aux ressources matérielles et un bon carnet d'adresses » (Castells, 1999, t. 3 :411).

Toutefois, cette mutation dans la composition de l'élite n'est pas sans effets : « et si le capitalisme régit toujours le monde, les capitalistes, regroupés dans des régions précises du globe où ils prospèrent, ne sont que les appendices d'un puissant tourbillon d'écartés de points et de cotations qui impose sa loi au monde entier » (p. 531). En somme, si l'élite se caractérise d'abord par cette capacité à modifier les règles du jeu macro-social/macro-économique (à l'échelle supranationale), elle ne subit pas moins collectivement les effets non prévus de ses décisions entremêlées.

En d'autres termes, la mondialisation, après avoir été un ensemble de décisions politico-économiques, prises par une partie des élites nationales pour consolider ou accroître leurs positions de pouvoir, produit progressivement un ensemble d'effets qui s'imposent à tous, y compris à ses promoteurs. Toutefois, il faudrait compléter cette analyse en soulignant que le « tourbillon » dont parle M. Castells concerne sélectivement les différentes populations et notamment les différentes composantes de l'élite. Un apprentissage collectif permet aux fractions les plus dotées en compétences pertinentes d'en tirer précisément profit. C'est ce que montre l'étude de la dimension culturelle de cet objet.

Une culture de l'élite mondialisée ?

Pour M. Castells, plusieurs éléments convergent pour justifier l'existence d'une culture spécifique à l'élite dans la mondialisation. Ces caractéristiques tiennent aussi bien à la nature réticulaire du contrôle de l'information, qu'à l'isolement géographique et

¹⁶ On y trouve, selon l'auteur, aussi bien des managers (mais pas tous les managers, loin s'en faut), des membres de la bourgeoisie traditionnelle (par exemple, les familles de la diaspora chinoise), des banquiers, des spéculateurs nouveaux riches, les dirigeants des multinationales et des entreprises publiques (en France), les rescapés de la nomenklatura russe contrôlant les anciens biens de l'Etat, sans oublier ceux qui gèrent l'argent blanchi de diverses entreprises criminelles (1998, t. 1 :530).

résidentiel des membres, ainsi « protégés », de l'élite. Ce qui permet à cette élite de partager « une culture de l'éphémère (...), un agrégat d'expériences et d'intérêt (...), une culture virtuelle à multiples facettes » (p. 237), culture qui la distingue de ceux qui ne sont pas « connectés ».

La culture n'est donc plus ancrée dans des traditions héritées de l'histoire et géographiquement situées, mais se construit dans l'instant ou plutôt s'actualise autour de pratiques apparemment en rupture avec les traditions, le temps, l'espace. Du fait que les « globopolitains (mi-êtres mi-flux) » (tome 2 :90) vivent en vase clos, « il se construit ainsi sur toute la planète un espace (relativement) séparé aux points connectifs de l'espace des flux : hôtels internationaux dont la décoration (...) est partout identique pour que les heureux élus se sentent partout chez eux et partout à l'écart du monde environnant (...). Les élites de l'information adoptent en outre un mode de vie de plus en plus homogène qui transcende les frontières culturelles de toutes les sociétés » (tome 1 :469).

A cette conception, on peut opposer les travaux d'A.-C. Wagner (1998) qui a étudié l'organisation familiale et communautaire de hauts cadres expatriés en France. L'auteur souligne le décalage entre le discours portant sur le caractère international de leur culture et le rôle central joué, dans la pratique, par les cultures nationales : « l'unité de la population provient moins d'une disposition des spécificités nationales que d'un accord sur des modes particuliers de jeux avec le national » (p. 20). En effet, si les multinationales amènent à s'expatrier et à faire travailler ensemble des cadres de différents pays, ces « manipulateurs de symboles » sont bien nés quelque part, élevés dans des milieux favorisés (ceux qui, précisément, bénéficient d'une éducation *nationale* leur assurant l'acquisition des compétences non substituables, car susceptibles de se « reprogrammer ») et porteurs de valeurs et de croyances nationales. Ces « héritiers » suivent leurs études dans les « meilleures institutions » (établissements payant, fonctionnant avec des méthodes innovantes où les programmes d'études sont flexibles et interactifs, où l'accent est mis sur le jugement et l'interprétation, l'expérimentation, l'apprentissage en groupe et les jeux de rôles).

Certes, des écoles spécialisées, dites internationales, et destinées pour l'essentiel aux enfants des cadres internationaux, contribuent à la constitution de groupes internationaux. Mais, concrètement, ces jeunes élites doivent apprendre les « modalités américaines de gestion du capital social et du capital symbolique qui conditionne la réussite des affaires » (p. 138). Et à force de se persuader qu'ils incarnent, plus que les cadres locaux, l'intérêt de leurs firmes multinationales et à force de partager la même coupure (résidentiel et communautaire) par rapport à l'environnement des pays d'accueil (où ils s'expatrient), ils ont le sentiment de participer à une culture commune, distincte de celle des locaux et des nationaux. Mais les cultures nationales sont mobilisées, aussi bien dans les systèmes d'éducation (l'enseignement des langues, par exemple, n'est pas uniforme), que par les cadres et dirigeants dans leurs activités professionnelles.

Un trait qui fait l'unité de cette population tient à un double refus : celui, d'une part, d'être défini par une appartenance collective ethnique, au sens d'une nature nationale ou régionale prescrite qui orienterait mécaniquement les comportements (« les congolais », les « noirs-américains », les « scandinaves »...); et d'autre part, ce qui est plus surprenant, celui d'être défini par une appellation neutre et au final anonyme, les « managers planétaires » ou les « euromanagers » (Barham et Oates, 1992), supposant un abandon des ancrages culturels d'origine (Pierre, 2001).

Pour l'immense majorité de ces cadres, les stratégies internationales les plus fructueuses seraient précisément celles qui reposent sur la médiation et la mobilisation dans le champ international de ressources nationales. De manière apparemment paradoxale, les individus qui se définissent le plus radicalement comme « internationaux »

et cultivent réellement des traits de styles de vie internationaux (plurilinguisme, mariage avec une personne d'une autre nationalité, cosmopolitisme des amitiés, scolarité internationale de leurs descendances...) sont aussi le plus souvent ceux qui mobilisent le plus systématiquement leurs ressources nationales dans l'ensemble des dimensions de la vie sociale et entretiennent les liens les plus étroits avec le pays d'origine. En ce sens, une culture internationale d'entreprise ne peut que difficilement s'élaborer au détriment des identités et des positions acquises dans un champ national. En cela aussi, les managers internationaux ne forment pas une « internationale des dirigeants », homogène sur le plan de ses intérêts comme de ses pratiques (Wagner, 1998 :160), et les filières internationales de l'entreprise sont loin de donner systématiquement accès aux plus hautes positions de pouvoir.

En réalité, seul le passage en filiales par un petit nombre de pays industrialisés, et à certains postes, confère une « expérience internationale » qui peut être fortement valorisée d'un point de vue professionnel en entreprise. L'espace international des cadres reste en cela fortement hiérarchisé par l'importance des échanges propres à l'économie mondiale. Et la nationalité d'origine demeure un élément de statut qui « stratifie » la population. Ce qui est en jeu avec la mobilité des élites dans l'entreprise « mondialisée », ce n'est pas l'affaiblissement radical mais la relativisation des « cultures nationales ». Evoquant la mobilité internationale des cadres supérieurs, A. C. Wagner écrit que « quand on analyse la « culture » de ce milieu, on sait ce que n'est pas l'international, on sait moins ce qu'il est. L'international ne se définit pas en soi, mais relationnellement, en s'opposant à un rapport exclusif au national. La culture internationale n'apparaît finalement pas tant comme une culture au sens anthropologique qui concurrencerait les cultures nationales que comme une instance qui les met en relation, et qui définit un rapport bien particulier aux identités nationales » (1998 :212).

Dans cette perspective, on doit conclure que de plus en plus de cadres internationaux « fréquentent leurs « valeurs » non plus comme absolu de référence mais comme modes agissants d'une relation » (Glissant, 1981 :30)¹⁷. Beaucoup d'entre eux visent à se présenter comme un « certain type de personne », cherchant à bricoler avec les identifications ethniques et pouvant le faire précisément parce que l'information transmise par les traits physiologiques, la couleur de la peau, l'accent... est souvent insuffisante. Insuffisante en ce que ces acteurs peuvent consciemment fournir des éléments complémentaires d'information leur permettant de contrôler, dans une certaine mesure, la présentation d'un Moi ethnique spécifique (Lyman et Douglass, 1972).

Cosmopolitisme des élites et fixité des masses

Une autre compétence des élites dans la mondialisation doit être soulignée. Si les dominants parviennent à se coordonner, grâce à leur maîtrise des règles inhérente au réseau mondial, les dominés apparaissent, eux, de plus en plus fragmentés¹⁸. Mieux, « la forme essentielle de la domination dans notre société repose sur la capacité organisationnelle de l'élite dominante, laquelle va de pair avec sa capacité à désorganiser les groupes sociaux » estime M. Castells (1998, t. 1 :467). En effet, « les fonctions dominantes s'organisent en réseaux (...) tout en fragmentant les fonctions et les acteurs subalternes dans l'espace fractionné de lieux de plus en plus isolés et coupés les uns des autres » (p. 533). Dès lors, dans quelle mesure les individus ainsi isolés peuvent être qualifiés d'acteurs ou d'auteurs de la pièce qui se joue sur le théâtre de la mondialisation ?

¹⁷ Cité par M. Giraud, 1998 :51.

¹⁸ Dans ce sens, J. P. Fitoussi et P. Rosanvallon (1996) écrivent : « Le vrai problème est que le surplus suscité par la mondialisation n'est acquis qu'au prix d'une croissance considérable, peut-être insoutenable, des inégalités » (p. 124).

Pour R. Reich, l'absence de réaction des « dominés » face à l'emprise des manipulateurs de symboles est le signe d'une profonde résignation. Comment expliquer que les 4/5 des Américains ne bougent pas, ne protestent pas ? Pour R. Reich, il s'agit d'un manque certain de compréhension des mécanismes en jeu : leur vision des rapports de force est périmée. De plus, la culture américaine joue son rôle dans cette apathie : une des croyances dominantes est que chacun reçoit en fonction de ce qu'il mérite, ce qui conduit au fatalisme. Enfin, R. Reich note une perte de confiance dans l'action politique dont les Américains pensent qu'elle n'aura pas d'effets, ce qui constitue en soi une prédiction auto-créatrice. Ce constat peut d'ailleurs être étendu à de nombreux pays, au point que ce qui est en jeu, désormais, c'est la cohésion interne des nations. Les habitudes de la citoyenneté ne semblent pas suffisamment fermes pour résister aux forces centrifuges de l'économie mondiale. Le local se dévalue au profit du global¹⁹.

M. Castells partage ces conclusions, tout en prenant note de l'existence d'une multitude de signes de rébellion qu'il cherche à classer, selon leur potentiel de créativité, leur capacité à déboucher sur la construction d'Etats nouveaux. Dans cette perspective, il souligne l'importance des identités collectives comme force de lutte contre la mondialisation. Plus précisément, l'identité désigne la source de sens, sur laquelle fonder une action. L'auteur en distingue trois types :

- l'identité légitimante, fournie par les institutions dirigeantes pour rationaliser leur domination ;
- l'identité résistance, construite contre la domination, à partir de principes étrangers à cette dernière et permettant « aux exclus d'exclure les excluant » ;
- et l'identité projet, nouvelle, qui vise à remettre en cause la structure sociale.

Pour M. Castells, la société civile, source d'identité légitimante, ne peut plus produire d'alternative, du fait de la disjonction systématique entre le local et le mondial. Les identités-résistances, fournies dans un cadre communautaire, consistent : soit en un fondamentalisme religieux, soit en du nationalisme, soit enfin en des identités territoriales. On ne peut en attendre une force de proposition qu'à de très rares occasions, car « ces réactions défensives ne deviennent des sources de sens et d'identité » qu'à condition d'élaborer « de nouveaux codes culturels à partir de matériaux historiques » (Castells, 1999, t. 2 :87). Quant aux mouvements de réaction, comme les zapatistes, les grèves en France de 1995, la secte Aum et les patriotes nationaux aux Etats-Unis, ce sont bien des « grands refus », mais peu porteurs, en eux-mêmes, de potentialité émancipatrice. L'auteur analyse également les mouvements d'action novatrice, comme l'environnementalisme et le féminisme, mouvements dans lesquels il descelle une potentialité à se substituer aux « mouvements sociaux à bout de souffle que nous a légués l'ère industrielle » (p. 167). Rien n'assure, toutefois, que les ONG ou des mouvements d'oppositions transnationaux vont se substituer aux syndicats ou aux partis, faute d'unité de perspectives. Comme le soulignent plusieurs auteurs, la réaction des ONG internationales demeurent très limitées. Soit elles ne font que faciliter l'extension du processus de mondialisation inégalitaire (Morvan, 2000), soit elles entérinent des positions d'accès inégalitaires à la scène internationale et, notamment faute de partager des valeurs communes, sont bien incapables de développer une perspective convergente (Pouligny, 2001).

Et si les controverses sont si peu porteuses d'alternative, c'est parce que les institutions légales, les responsables politiques et les dirigeants économiques ne sont pas

¹⁹ Comme le souligne Z. Bauman, la déterritorialisation du pouvoir engendre une perte de la responsabilité. « La mobilité dont bénéficient « les gens qui investissent » entraîne un désengagement à l'égard de toute obligation (...). En un mot, on assiste à la fin du devoir de contribuer à la vie quotidienne de la communauté et à sa perpétuation ». Z. Bauman, 1999 :20.

ébranlés dans leurs certitudes, demeurent indifférents aux positions adverses. La lenteur de la remise en cause des politiques du FMI, de la BM ou de l'OMC, pourtant confrontés aux échecs de leurs décisions (crises financières, faillite d'entreprises privatisées, paupérisation et aggravation des inégalités), en est un exemple. Quant aux perdants de la mondialisation, ils ont d'autant moins de possibilité de construire une controverse, qu'ils ne peuvent pas se constituer en entité qui résiste. Ce, principalement parce qu'ils ne savent contre qui lutter : tout se passe comme si le pouvoir des membres de l'élite n'était pas de ce monde, du fait qu'ils vivaient hors d'atteinte.

Et dans ce processus, les ONG dites internationales ne sont pas sans jouer un rôle ambigu : non seulement leur propre fonctionnement, mais également leur mode d'interaction avec les institutions internationales, sont contrôlés par les « entrepreneurs de normes » et les experts, dont certains circulent entre les sphères gouvernementales et non gouvernementales. En sorte que, de nombreuses décisions sont prises « entre ONG, cabinets de conseil et acteurs du secteur privé marchand (...), la régulation internationale est entièrement privatisée » (Pouliny, 2001). Loin d'un espace public habermassien, la société civile internationale s'apparenterait à une nouvelle discipline (Foucault), où la circulation des élites jouerait un rôle non négligeable, circulation ici étendue aux institutions internationales, aux sphères politiques nationales, aux ONGI et aux entreprises multinationales²⁰.

D'autre part, ceux qui pourraient « s'enrôler » dans la résistance subissent une répression féroce. Z. Bauman fait référence à la tendance à emprisonner ceux qui dérangent. Ainsi, selon l'auteur, le taux de prisonniers augmente dans la plupart des pays, que ce soit aux Etats-Unis²¹, en Russie ou en Norvège, sans parler de la Chine où, malgré une décade par rapport aux heures les plus sombres de la révolution culturelle, les camps contiennent encore plusieurs millions de prisonniers²². Et il devient presque impossible de « faire appel », du fait que les « juges n'ont pas laissé d'adresse » (p. 44). En d'autres termes, si les individus ne manifestent pas d'opposition (ou pas d'opposition constructive) aux conséquences sociales de l'internationalisation des échanges, ce n'est pas faute d'en critiquer les effets.

Ainsi, J.-P. Fitoussi et P. Rosanvallon évoquent, à propos de la société française, les conséquences du développement inégalitaire qui caractérise la mondialisation : « inégalités « persistantes », (...) [aux] formes nouvelles, d'autant plus ressenties individuellement qu'elles trouvent peu d'écho dans les médias : inégalités devant le travail et le salariat, voire devant l'endettement, les nuisances urbaines, les incivilités, les conséquences de l'implosion du modèle familial, les nouvelles formes de violence » (Fitoussi et Rosanvallon, 1996 :11). Les auteurs soulignent le fait que la dynamique inégalitaire cristallise les différences originelles, les « conditions initiales », remisant au placard les thèses d'une lente mais certaine ascension sociale²³. Les individus se perçoivent alors comme entièrement déterminés par les positions de départ, distribuées de façon aléatoire. Dès lors que tout dépend de la chance, comment parvenir à se mobiliser pour transformer son quotidien ?

²⁰ Dans cette perspective, plusieurs représentants de multinationales siègent au comité consultatif de l'OMC. Il s'agit de cadres dirigeants d'IBM, AT&T, Bethlehem Stelle, Time Warner, Corning, Bank of Amrecia, American express, Scott Paper, Dow Chemical, Boeing, Eastman Kodak, Amoco, Pfizer, Hewlett Packard, Weyerhauser et Genral Motors. Des firmes telles que Coca-cola, Pepsi, McDonalds, Burger King, Proter et Gamble participent à la conception de programmes éducatifs dans les écoles élémentaires à but lucratif (Clarke, 2001).

²¹ M. Castells note que 2,3 millions d'Afro-américains sont emprisonnés aux Etats-Unis et que, si l'on ajoute ceux qui sont sous surveillance du système judiciaire pénal, on arrive à 5,4 millions. (Castells, 1999, t. 3 :74).

²² Voir l'entretien qu'a accordé J.-M. Domenach à la revue *Hérodote*, n° 96, premier trimestre 1998.

²³ C'est également ce que pointe une étude récente sur les inégalités de patrimoine (L. Chauvel, 2001).

Finalement, l'élite dans la mondialisation présente deux « compétences » complémentaires :

- un *capacité à produire de la résignation* chez les membres de leur communauté nationale ;
- et une capacité à rendre « exposés » leurs concurrents au sein de l'élite nationale.

Ces deux compétences leur permettent de tisser des liens d'alliance avec les fragments des autres élites nationales, pour renforcer leur position et produire de nouvelles règles déstabilisatrices pour leurs rivaux.

En somme, si l'essor même de la mondialisation s'appuie sur des individus, des groupes, des réseaux d'« acteurs », leur déploiement engendre du fatalisme chez ceux qui ne possèdent pas les ressources initiales nécessaires pour rentrer dans l'espace gagnant du processus²⁴, fatalisme renforcé par le contenu des discours dominants (hommes politiques, médias, intellectuels, universitaires) selon lesquels les transformations économiques sont inéluctables.

Auteurs et acteurs

Ainsi, une analyse de la « mondialisation » en termes d'élite, contre-élite et circulation des élites permet de montrer que celle-ci résulte d'une succession de décisions prises par des groupes d'individus ayant accès à des positions suffisamment élevées pour que leurs choix soient structurant pour le reste de l'humanité. Ces groupes continuent à prendre des décisions pour échapper à la tentative de contrôle des contre-élites, quitte à en absorber une partie.

Quant à la notion d'acteur, nous avons vu combien elle était à la fois délicate à manier et, tout compte fait, insatisfaisante pour rendre compte du phénomène « mondialisation ». En effet, les travaux évoqués ici hésitent entre l'idée qu'il existe des groupes porteurs du mouvement d'internationalisation (élite) et l'idée que le mouvement obéit à une sorte d'automatisme, échappant à l'action de tous. Néanmoins, en laissant entendre qu'il existait des « acteurs plus acteurs que d'autres » ces recherches nous mettent sur la voie d'une distinction souvent occultée. Si les individus et les groupes « co-construisent », certes, le lien social, quelle que soit sa forme ou son « épaisseur », ils n'y participent pas tous au même titre.

Plus, la différence de degré entre les acteurs-décideurs inscrits dans le processus de mondialisation et les acteurs-exécutants est telle qu'il ne s'agit pratiquement plus de la même notion. C'est pourquoi, à titre exploratoire, il paraît opportun, tout particulièrement dans le cadre de l'analyse du processus de mondialisation, d'introduire une distinction entre : les *auteurs* de la pièce qui se joue sur le théâtre de l'internationalisation des échanges ; et les *acteurs* qui sont sommés d'exécuter ou d'interpréter les dialogues. L'intérêt de cette distinction tient dans sa plus grande capacité à rendre compte de ce que la notion d'acteur, dans son élan initial, cherchait à capter, à savoir le point de vue des intéressés. En effet, il paraît douteux de considérer qu'être acteur désigne aussi bien : la situation, indiscutablement de choix, dans laquelle est placé l'état-major d'une multinationale concevant un plan de restructuration ; et la situation dans laquelle sont placés les autres salariés, sommés d'accepter une mobilité géographique ou un licenciement. C'est ici donner toute son ampleur à cette pensée de F. Braudel : « Bref, le principal privilège du capital, aujourd'hui comme hier, reste la liberté de choisir - un privilège qui tient, tout à la fois, à sa position sociale dominante, au poids de ses capitaux, à ses capacités d'emprunt, à son réseau d'information, et non moins à ses liens qui, entre les

²⁴ Ou même pour rentrer dans l'espace de résistance lui-même, structuré en réseau international, comme certaines confédérations d'organisations syndicales. Voir notamment R. Guillon, 2000.

membres d'une minorité puissante, aussi divisée qu'elle soit par le jeu de la concurrence, créent une série de règles et de complicités » (Braudel, 1979 :539).

Jean-Luc METZGER et Philippe PIERRE
(Laboratoire de Sociologie du Changement des Institutions / CNRS)

Bibliographie

- Abdallah-Pretceile M., 1989, « L'école face au défi pluraliste », *Chocs de cultures*, L'Harmattan.
- Arendt H., 1988 [1958], *La condition de l'homme moderne*, Paris, Press Pocket.
- Barham K. et Oates D., 1992, *Le nouveau manager international*, Paris, Les Editions d'Organisation.
- Bauer M. et Bertin-Mouroit B., 1996, *Vers un modèle européen de dirigeants ?*, Biarritz, ABACUS Editions.
- Bauer M. et Bertin-Mouroit B., 1995, « La tyrannie du diplôme initial et la circulation des élites : la stabilité du modèle français », in SULEIMAN E. et MENDRAS H., *Le recrutement des élites en Europe*, Paris, La Découverte.
- Bauer M. et Cohen E., 1981, *Qui gouverne les grands groupes industriels?*, Paris, Le Seuil.
- Birnbaum P., 1984, *Dimensions du pouvoir*, Paris, PUF.
- Boyer R., 1997, « Les mots et les réalités », in Serge Cordellier (sous la dir.), *Mondialisation, au-delà des mythes*, Paris, La Découverte.
- Boyer R. et Durand J.-P., 1993, *L'après fordisme*, Paris, Syros.
- Braudel F., 1979, *La civilisation matérielle. Economie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, Armand Colin.
- Busino G., 1992, *Elites et élitisme*, Paris, PUF.
- Castells M., 1998 et 1999 [1996 et 1997], *L'ère de l'information*, 3 tomes, Paris, Fayard.
- Chandler A. D., 1988 [1977], *La main visible des managers*, Paris, Economica.
- Chauvel L., 2001, « Le retour des classes sociales ? », *Revue de l'OFCE*, n° 79, 10.
- Clarke T. C., 2001, « L'hégémonie des transnationales et ses mécanismes », in Goldsmith E. et Mander J., *Le procès de la mondialisation*, Paris, Fayard.
- Crozier M., 1977, *L'acteur et le système*, Paris, Seuil.
- Fitoussi J. P. et Rosanvallon P., 1996, *Le nouvel âge des inégalités*, Paris, Seuil.
- Giraud M., 1998, « Le paradigme créole : des citoyens sans nation ? », *Cultures en mouvement*, n°10, Août - Septembre.
- Goux D. et Maurin E., 1995, « Origine sociale et destinée scolaire. L'inégalité des chances devant l'enseignement », *Revue française de sociologie*.
- Guellec D. et Ralle P., 1995, *Les nouvelles théories de la croissance*, Paris, La Découverte.
- Guillon R., 2000, *Syndicat et mondialisation*, Paris, L'Harmattan.
- Lyman S. M. et Douglass W., 1972, « Ethnicity : Strategies of Collective and Individual Impression Management », *Social Research*, XL.
- Mattelart A., 1996, *La mondialisation de la communication*, Paris, PUF.
- Michels R., 1971 [1914], *Les partis politiques. Essai sur les tendances oligarchiques des démocraties*, Paris, Flammarion.
- Mills C. W., 1969 [1956], *L'élite du pouvoir*, Paris, Maspero.
- Mongin O., 1996, « Ce que cachent les controverses sur l'« autre politique » », *Esprit*, novembre.
- Morvan A., 2000, « Les ambivalences du recours au milieu associatif », *Esprit*, juin.
- Naville P., 1963, *Vers l'automatisme social ?*, Paris, Editions Gallimard.

- Pinçon M. et Pinçon-Charlot M. , 1996, *Grandes fortunes. Dynasties familiales et formes de richesse en France*, Paris, Payot et Rivages.
- Pierre P., 2001, « Les figures identitaires de la mobilité internationale. L'exemple d'une entreprise pétrolière », *Sociétés contemporaines*, 41-42, Octobre.
- Pouligny B., 2001, « Acteurs et enjeux d'un processus équivoque », *Critique Internationale*, n° 13, 10.
- Reich R. , 1993 [1991], *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod.
- Rocher G. , 1968, *Introduction à la sociologie générale, Tome 3*, Paris, Seuil.
- Sayada A. , 1999, *La double absence*, Paris, Seuil.
- Scott J., 1995, « Les élites dans la sociologie anglo-saxonne », in E. Sulieman et H. Mendras (dir.), *Le recrutement des élites en Europe*, Paris, La Découverte.
- Sombart W., 1932 [1921], *L'apogée du capitalisme*, tome II, Paris, Payot.
- Sombart W. , 1966 [1928], *Le bourgeois*, Paris, Payot.
- Sulieman E. et Mendras H. (sous la direction de) , 1995, *Le recrutement des élites en Europe*, Paris, La Découverte.
- Thélot C., 1996, « Le recrutement social de l'élite scolaire en France. Evolution des inégalités de 1950 à 1990 », *Revue Française de Sociologie*.
- Toffler A., 1971 [1970], *Le choc du futur*, Denoël.
- Wagner A. C. , 1998, *Les nouvelles élites de la mondialisation*, Paris, PUF.
- Weber M. , 1991 [1923], *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard.