

# Homogénéisation ou diversification des systèmes de valeurs en Europe occidentale

Henri Mendras

Directeur de la cellule sociologique

*Le fonds commun de valeurs qui fait l'unité et l'originalité de la civilisation d'Europe occidentale est en évolution. Cependant, la diversité des cultures nationales, régionales et de classes ne paraît pas s'atténuer. Deux courants d'étude se sont développés récemment, qui permettent de regarder cette contradiction d'un œil neuf. D'un côté les études de valeurs fondées sur des sondages comparatifs décèlent dans tous les pays une évolution des valeurs traditionnelles (matérialistes) vers des valeurs hédonistes (post-matérialistes). D'un autre côté, l'étude des réseaux sociaux et de la confiance interindividuelle souligne des contrastes forts et permanents, qui expliquent les différentes formes de capitalisme et d'État-providence et des différences entre l'Europe et l'Amérique du Nord.*

Parmi les spécialistes de l'étude des mentalités et des valeurs, deux camps s'affrontent. Pour les uns, rien n'est plus stable que les cultures ethniques dont les structures traversent inchangées les siècles et même les millénaires. Pour les autres, notre temps est caractérisé par des changements continuels, derrière lesquels on peut discerner des tendances de longue durée. Les ethnologues de formation psychanalytique ont insisté sur le fait que les traits fondamentaux de la personnalité se transmettent dès le premier âge du nourrisson et qu'en conséquence, à ce niveau, tout changement se fait au rythme des générations. Chaque peuple a son caractère « national » intangible. A l'opposé, les psychologues qui étudient les valeurs et les attitudes à travers les opinions, constatent des évolutions parfois rapides. Ces deux camps viennent de trouver de nouveaux héros : Huntington voit dans l'affrontement des grandes civilisations la cause probable des conflits armés de demain, et, malheureusement, la guerre du Kosovo est venue à point nommé pour illustrer son propos. Appuyé sur une série d'enquêtes comparatives menées depuis vingt ans dans une cinquantaine de pays, Ronald Inglehart montre que le développement économique amène tous les peuples à passer d'un système de valeurs « matérialiste » à un système « post-matérialiste ».

L'Europe occidentale pose un double problème : recèle-t-elle une base unique de valeurs et d'attitudes qui fait son ciment ? Les différences nationales, religieuses, régionales ou de classe vont-elles s'estomper ? Les cadres partageront-ils bientôt une même échelle de valeurs à Barcelone, Munich, Naples, Lyon, Edimbourg, Utrecht, ... ? J'ai esquissé ailleurs les deux thèses (Mendras, 1997). On peut se demander aussi si le contraste entre la civilisation de l'Europe occidentale et celle de « l'Autre Europe » sera un obstacle à l'élargissement de l'Union européenne. Ici encore la guerre de Bosnie et la guerre du Kosovo plaident malheureusement pour ce dernier point de vue.

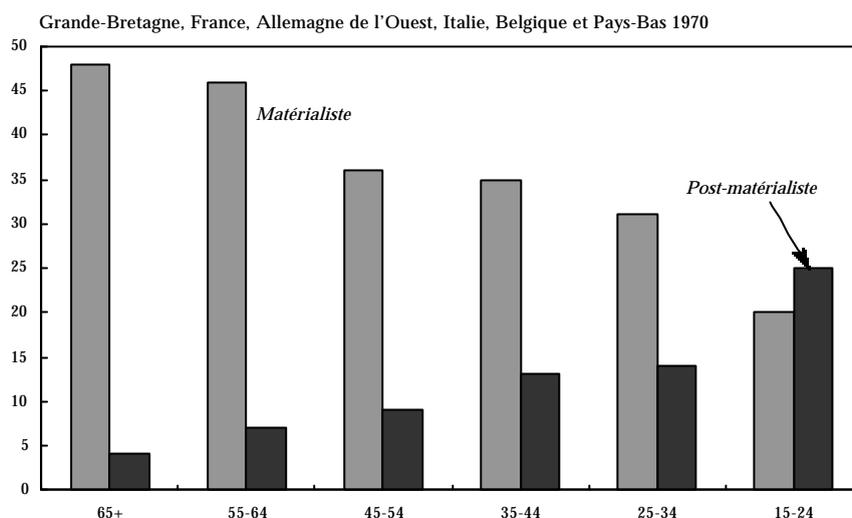
Dans un article récent, R. Inglehart vient de confirmer sa confiance dans son argument. Il analyse pour cela les données d'Eurobaromètre qui, depuis vingt ans, utilise ses indicateurs d'opinion et celles de l'Enquête européenne sur les valeurs menée en 1981, répliquée en 1990, et qui s'est étendue à d'autres pays en 1997. Grâce à ces données, on peut « établir si les systèmes de valeurs de ces sociétés changent et comment : trouvons-nous des différences durables entre les civilisations chrétienne, islamique, confucéenne et autres ? Ou les processus de modernisation et de post-modernisation se soldent-ils par des changements culturels généralisés ? Si surprenant que cela puisse paraître, il faut répondre par l'affirmative aux deux questions. [...] Les résultats des enquêtes laissent penser que, dans la majeure partie du monde, les changements de valeurs suivent une trajectoire grosso modo prévisible, sans que disparaissent nécessairement pour autant les différences culturelles traditionnelles » (Inglehart, 1993).

Rappelons que pour Inglehart, les valeurs « matérialistes » correspondent à ce qui est nécessaire pour assurer la satisfaction des besoins physiques élémentaires et pour procurer la sécurité physique, tandis que les valeurs « post-matérialistes » correspondent aux besoins immatériels, tels que l'épanouissement de la personnalité et les satisfactions esthétiques. A mesure que les sociétés s'enrichissent, elles assurent les besoins élémentaires et la sécurité personnelle. Si bien que les indicateurs des valeurs « post-matérialistes » progressent dans tous les pays, de génération en génération.

Dans les pays industriels avancés, cet indicateur paraît enregistrer les conséquences sociales et psychologiques de l'enrichissement : le sens de la causalité paraît évident. En effet, les courbes de post-matérialisme par pays évoluent parallèlement à la courbe du Pib. Tant et si bien que les périodes de stagnation économique entraînent un ralentissement et même une régression du post-matérialisme.

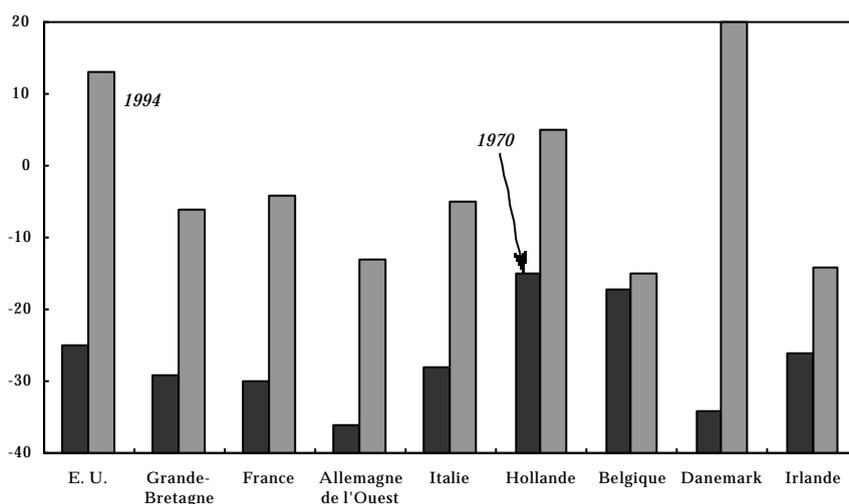
Dans les pays en voie de développement, l'indice de post-matérialisme peut être prédictif. En effet, le changement social peut précéder la croissance économique, ce qui suggère qu'un pays qui se dégage du système de valeurs « matérialistes » aura plus de capacités pour faire bon usage des chances de développement qui se présenteront à lui.

### 1. Matérialisme et post-matérialisme en fonction de la génération



Source : Eurobaromètre, février 1970.

### 2. Évolution du post-matérialisme dans neuf pays



Source : Eurobaromètre, février 1970 et septembre 1994.

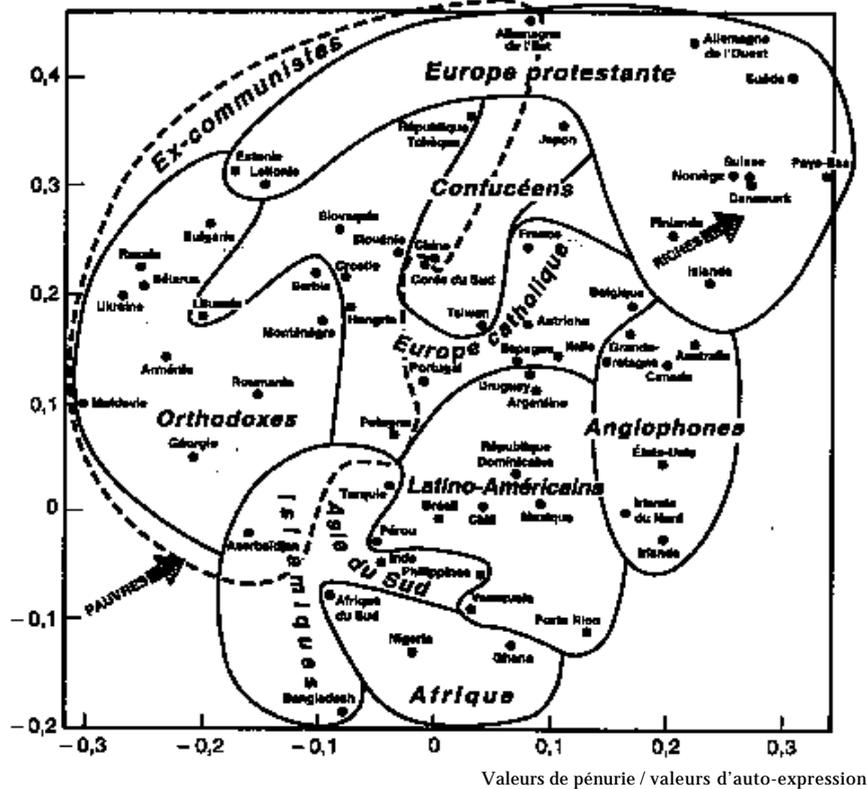
De sa fréquentation des sociologues européens, R. Inglehart a appris les vertus de l'analyse des correspondances, il en a donc fait une utilisation qui renouvelle son argumentation. A l'aide d'un certain nombre d'items, il a construit deux dimensions nouvelles :

- autorité traditionnelle/autorité séculière rationnelle qui reprend la dimension weberienne canonique,
- valeurs de pénurie/valeurs d'auto-expression.

Ces deux dimensions permettent de situer soixante sociétés sur le graphique.

### 3. Position de 60 sociétés sur deux dimensions de variation culturelle

Autorité traditionnelle / autorité séculière-rationnelle



Source : Enquêtes mondiales sur les valeurs 1995-1997 et 1990-1991.

Ce graphique ordonne les pays selon une diagonale du développement économique, et surtout il révèle la dispersion des différents pays par rapport à cette diagonale, faisant apparaître clairement la diversité des chemins du changement social. La position de chaque nation peut donner lieu à des interprétations diverses et les experts pourront en discuter.

Un résultat est très inattendu : la position des États-Unis, qui demeurent très « traditionnels » (en dessous de la moyenne) alors qu'ils sont dans le peloton de tête sur l'échelle d'auto expression. « Ces conclusions

confirment la thèse de l'exception américaine de S. M. Lipset. Malgré le discours souvent tenu sur l'américanisation culturelle du monde, les États-Unis ne représentent pas l'arête tranchante du changement culturel. Les pays nordiques et les Pays-Bas sont plus *modernes* et plus *post-modernes* que les États-Unis. [...] On pourrait tout aussi bien parler de *suédisation* du monde » (Inglehart, 1999). Ce qui, en outre, disqualifie toute l'école des politistes américains, inaugurée par Almond et Verba, qui voyaient dans les États-Unis le modèle de culture civique vers lequel tous les *polités* tendaient.

A ce résultat étonnant, deux explications sont proposées. *Primo*, Inglehart donne une importance déterminante aux traditions religieuses; or croyances et pratiques religieuses ont été en chute rapide dans tous les pays d'Europe occidentale, alors qu'elles se maintiennent à un très haut niveau aux États-Unis, démentant la théorie de la sécularisation de nos sociétés occidentales. *Secundo*, l'État providence oppose l'Europe à l'Amérique. « Or le sentiment qu'a un individu de sa sécurité est conditionné par les institutions sociales et par le PNB par tête. L'existence d'un État providence moins développé aux États-Unis que dans la plupart des pays riches explique probablement que le système de valeurs post-modernes y soit moins ancré qu'on ne l'attendrait à son niveau de revenu » (Inglehart, 1999).

Deux psychosociologues américains, Easterlin et Grimmins, ont cru découvrir une faille dans l'analyse d'Inglehart. Ils ont mené deux enquêtes annuelles depuis 1966 auprès de jeunes en dernière année de *High school* et en première année de *College*. Ces enquêtes énormes permettent de construire des échantillons représentatifs et de constituer des sous-échantillons. Les questions portent sur « les buts dans la vie » (*life goals*) et permettent de construire quatre indicateurs : matérialisme personnel (réussir sa carrière, gagner de l'argent, etc.), buts familiaux (une famille heureuse,...), épanouissement personnel (trouver un sens à sa vie,...) intérêt pour la chose publique (aider les gens en difficulté, améliorer les relations raciales, influencer la politique,...). Or, les résultats de ces enquêtes sont remarquablement cohérents et contredisent brutalement la thèse d'Inglehart : parmi les jeunes des *Colleges*, de 1966 à 1989, « gagner de l'argent » augmente régulièrement de 45 à 75 %; la famille est aussi en hausse de 55 à 70 %; aider les autres est stable et en légère hausse récemment; trouver un sens à la vie chute rapidement de 65 à 40 %. Les élèves en fin de *High School* donnent des résultats analogues entre 1974 et 1989. L'item « apporter ma contribution à la société » est stable, autour de 55 %, l'argent passe de 45 à 70 %. Nos auteurs concluent : « depuis le début des années 1970, on note un changement net dans les valeurs de la jeunesse américaine : une augmentation du matérialisme personnel comme but de la vie, un désintérêt modeste à l'égard de la chose publique, un net déclin de l'épanouissement personnel, tandis que la famille a augmenté faiblement ».

Commentant ces résultats, Inglehart insiste sur les différences de techniques d'enquêtes et sur le fait que les jeunes scolarisés en 1989 sont beaucoup plus nombreux qu'en 1965, et par conséquent issus de milieux sociaux plus bas; or, le post-matérialisme augmente à mesure que l'on monte dans l'échelle sociale. Les auteurs s'accordent avec Inglehart pour souligner que seul l'argent évolue nettement à contresens de la tendance globale du post-matérialisme : il s'agirait donc peut-être d'une réaction au sentiment grandissant d'insécurité économique qui s'est répandu aux États-Unis dans les années 1970-1980.

Ces débats techniques montrent l'intérêt qu'il y a à désagréger des tendances aussi globales que matérialisme et post-matérialisme pour distinguer des composantes plus significatives, si l'on veut mener des comparaisons internationales détaillées plutôt que d'analyser une évolution planétaire de notre civilisation, ce que permet de faire l'enquête *World Value Study* qui a pris le relais de *European Value Survey*. Des distinctions peuvent aujourd'hui être faites au sein de chaque pays en fonction de critères comme l'âge et le niveau de revenu notamment. Les jeunes sont partout plus post-matérialistes que les gens âgés et les riches que les pauvres, et ceci dans les pays riches et les pays pauvres. Les différences à l'intérieur des nations sont particulièrement fortes en Espagne, les plus faibles en Suède, en Inde, en Azerbaïdjan et aux États-Unis, et moyennes en Allemagne. La succession des générations et l'enrichissement sont les principaux mécanismes sociaux qui donnent sa dynamique à la tendance : les distances entre riches et pauvres, entre jeunes et vieux sont une mesure de l'ampleur du changement en cours dans un pays.

Depuis que Fukuyama (1997), dans un livre fracassant, a cru trouver l'explication du démarrage et du succès économique dans une tradition de rapports de confiance, beaucoup de sociologues ont cherché à vérifier son hypothèse. Il constate que les entreprises sont de dimension très différentes dans les pays de développement économique voisin, et il se demande pourquoi. En Allemagne et aux États-Unis, elles sont beaucoup plus grandes qu'en Italie ou en France. Au Japon et en Corée, elles sont beaucoup plus grandes qu'à Hongkong ou à Taiwan. La dimension des nations n'est pas une explication puisqu'aux Pays-Bas, en Suède et en Suisse se trouvent des entreprises « gigantesques ». La Corée et Taiwan sont de dimensions voisines. Il remarque que les pays à petit format d'entreprises sont des pays où la famille est très forte et où les institutions intermédiaires sont faibles, parce que les individus n'arrivent pas à établir des relations de confiance avec des non-parents. Dans de telles sociétés, seul l'État est capable de créer des entreprises de grande dimension.

Son argument est donc simple : si la famille est trop forte, seul l'État peut charpenter la société; si la famille est faible, l'État est faible et les individus créent entre eux des relations sociales dures et complexes, relations favorables au développement de l'économie et de la démo-



Dans ce débat<sup>1</sup> qui fait rage aux États-Unis, Inglehart a voulu apporter une vérification empirique. Il a construit un schéma positionnant chaque pays en fonction du PNB par habitant et du pourcentage de gens qui disent faire confiance aux autres en général.

La Scandinavie et les pays de tradition protestante sont à nouveau en tête de peloton (avec le Japon), clairement séparés des pays catholiques. Les États-Unis ne se trouvent pas à la place que leur PNB le plus élevé du monde devrait leur donner. La France apparaît comme une « erreur » puisqu'elle est au niveau des pays les moins développés (Bangladesh, Slovaquie, etc.) : erreur qui s'explique aisément puisque les Français ont une forte confiance dans leur État et lui demandent de suppléer leur manque de confiance inter-individuel. Une récente enquête de la SOFRES vient confirmer ce point s'il en est besoin : 41 % des sympathisants de l'opposition (la droite dont les dirigeants se disent libéraux) disent que l'État n'intervient pas assez dans la vie économique du pays, 36 % qu'il intervient trop et 21 % qu'il intervient comme il faut (Le Figaro du 3-4 juillet 1999). Il est vrai que 76 % disent aussi qu'il faut donner plus de liberté aux entreprises.

Certes, la hiérarchie mine la confiance interindividuelle, mais elle peut lui servir de substitut. La Chine et l'Inde sont aussi très excentrés, mais en sens inverse : PNB très bas mais indice de confiance moyen pour l'Inde et très élevé pour la Chine (proche du niveau des Pays-Bas et du Canada). Ce qui induirait à l'optimisme pour le développement économique de la Chine, et à un moindre degré pour l'Inde.

L'indicateur « faire confiance aux autres en général » paraît un peu trop agrégé pour Olivier Galland qui, reprenant l'hypothèse de Putnam d'une perte de capital social aux États-Unis, trouve au contraire une hausse de la confiance dans presque tous les pays dont les données sont disponibles grâce à WVS, y compris les États-Unis, l'Italie, les Pays-Bas ; la Grande-Bretagne est stable, la France et l'Espagne en baisse.

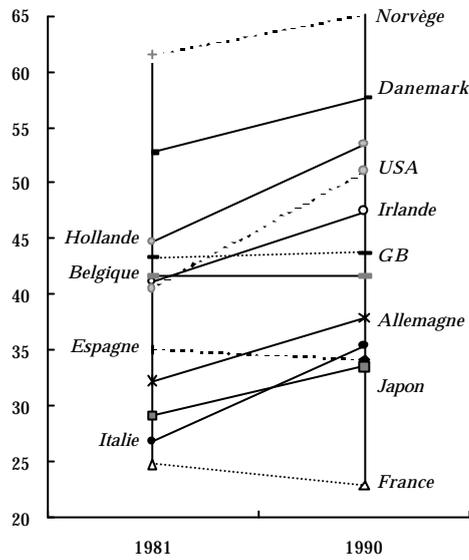
Il constate que l'indicateur varie en fonction de l'âge, du niveau d'instruction et de la position sociale, de la pratique religieuse (les pratiquants sont plus confiants), de l'orientation politique (les gens de gauche sont plus confiants), mais c'est le pays d'appartenance qui contribue le plus fortement à expliquer les différences. Il trouve par ailleurs que la confiance institutionnelle est fortement corrélée avec la confiance interpersonnelle (sauf en France) : « Il semble qu'avoir foi dans l'efficacité des institutions protectrices permet plus facilement d'engager des relations confiantes avec les autres. [...] Le contraste est saisissant entre la Norvège et la France, et à un moindre degré, la Grande-Bretagne, et en sens inverse la Suède, les Pays-Bas et les États-Unis ».

---

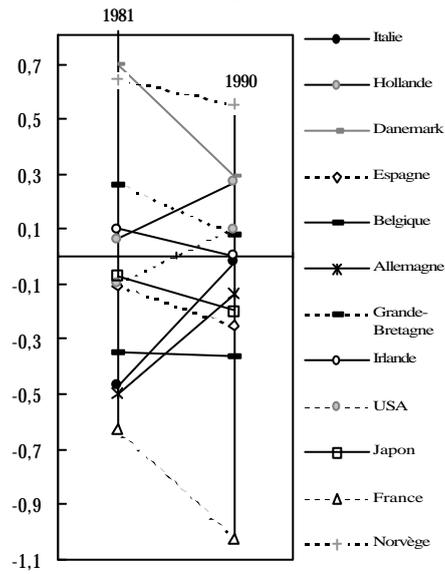
1. Rappelons que de ce côté-ci de l'Atlantique, Alain Peyrefitte (1995) a apporté sa contribution à ce débat.

### 5. L'évolution de la confiance entre 1981 et 1990 dans douze pays développés

#### a) Confiance dans les autres

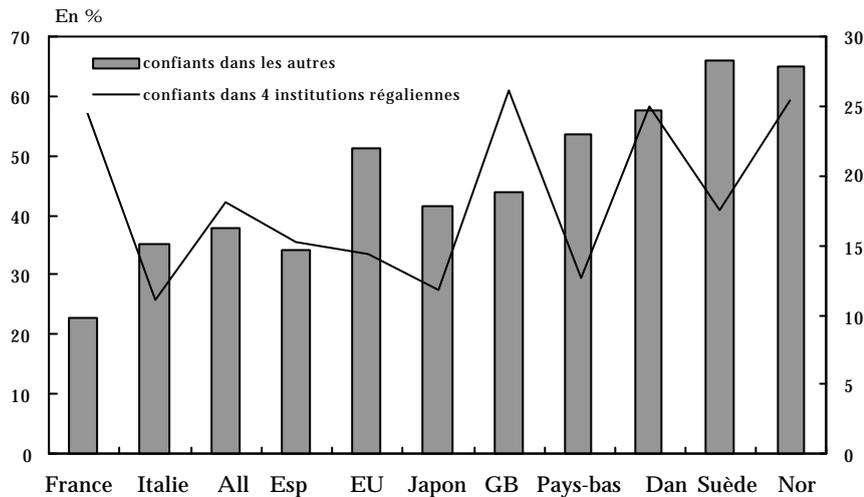


#### b) Évolution de la probabilité d'avoir confiance « toutes choses égales par ailleurs »



*Note de lecture* : la partie a) du graphique donne le % de personnes qui déclarent que « l'on peut faire confiance à la plupart des gens ». La partie b) donne l'évolution, pour chaque pays, des coefficients estimés de deux régressions logistiques (en 1981 et 1990) en contrôlant l'âge, le sexe, le niveau d'études, le statut d'activité, le statut socio-économique, le niveau de revenus, la situation de famille, l'appartenance et la pratique religieuses, le type de résidence (rural/urbain) et l'orientation politique.  
Source : Olivier Galland, 1999.

6. Niveau de confiance spontanée et de confiance institutionnelle dans quelques pays développés en 1990



Source : Olivier Galland, 1999.

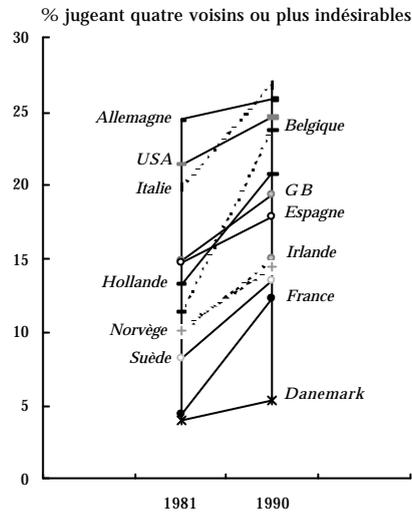
En revanche quelques résultats confirment l'hypothèse de Putnam : par exemple, les gens confiants font plus souvent partie d'associations volontaires.

Olivier Galland poursuit son questionnement en comparant l'indicateur de confiance avec ce qu'il nomme la « sélectivité sociale », c'est-à-dire le fait de choisir, parmi le stock de relations sociales disponibles, certaines relations et d'en rejeter d'autres. La question posée était : « Sur cette liste figurent différentes catégories de gens. Voulez-vous m'indiquer s'il y en a que vous n'aimeriez pas avoir pour voisins? ». Curieusement, la sélectivité a crû nettement dans tous les pays et dans toutes les catégories sociales.

En même temps, dans presque tous les pays, la confiance a augmenté. Donc confiance et sélectivité évoluent dans le même sens, et ceci aussi bien parmi les personnes confiantes que parmi les personnes méfiantes. Ce qui est surprenant si l'on tient compte de la position sociale : en haut de l'échelle sociale, on a tendance à être à la fois confiant et sélectif, et c'est l'inverse pour le bas de l'échelle. Mais cela s'explique aisément puisque les recherches sur la sociabilité ont bien montré que, dans les couches populaires, les relations sociales sont moins choisies, plutôt imposées par le voisinage, l'entreprise et la parenté, tandis que les couches supérieures ont des relations plus nombreuses, plus diverses et surtout plus électives. Le milieu de l'échelle sociale a tendance à se rapprocher du haut sur les deux indicateurs montrant que la coupure entre constellation centrale et constellation populaire (Mendras, 1994)

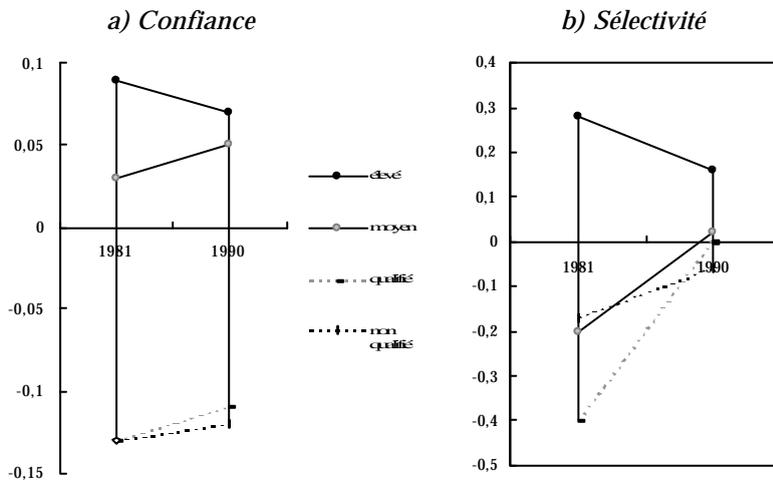
n'est pas en voie d'effacement. Dans les pays à faible niveau de confiance interpersonnelle (France, Italie, Espagne), les gens de la constellation populaire déclarent avoir une confiance totale dans leur famille, ce qui va dans le sens de l'argumentation de Fukuyama.

### 7. La sélectivité entre 1981 et 1990



Source : Olivier Galland, 1999.

### 8. Confiance et sélectivité selon le statut socio-économique



*Note de lecture* : Le graphique présente l'évolution (entre 1981 et 1990), pour la confiance a) et la sélectivité b), des coefficients estimés de quatre niveaux de statut socio-économique en contrôlant l'âge, le sexe, le pays, le niveau d'études, le statut d'activité, le niveau de revenus, la situation de famille, l'appartenance et la pratique religieuses, le type de résidence (rural/urbain) et l'orientation politique.

Source : Olivier Galland, 1999.

Et Olivier Galland de conclure : « Une société plus ouverte et plus mobile, plus proche de la société moderne, sera caractérisée par une plus faible dépendance interindividuelle : en élargissant la gamme de choix de ses relations sociales, chaque membre de la société se délie d'un réseau d'obligations mutuelles et le capital social s'affaiblit. La sélectivité croissante dans le choix des voisins que montrent les résultats des enquêtes « valeurs » traduit bien cette tendance. Mais, en même temps, pour engager ces relations électives, l'individu moderne a besoin de la confiance, et des bases institutionnelles et culturelles de la société qui la rendent possible en lui assurant que des normes communes sont partagées ».

Entre les analyses macrohistoriques et macrosociologiques de Inglehart, Fukuyama et Putnam d'un côté, et les enquêtes plus particulières de leurs émules d'un autre, on voit que les contradictions ne manquent pas. Des corrélations entre indicateurs massifs sur plusieurs dizaines d'années ou surtout des comparaisons macrohistoriques de structures sociales se situent à un autre niveau de généralité que des enquêtes portant sur des populations déterminées sur une période de temps limitée. Il n'en demeure pas moins qu'à ces deux niveaux d'analyse, les comparaisons internationales sont valides et ne laissent pas de poser des questions troublantes. Pour avancer, il faudrait que les uns et les autres dépassent l'échange courtois de commentaires qui se répondent, puis se terminent par un *rejoinder* (Clark, 1998) qui ne tire pas la chose au clair et ne propose pas une collaboration qui ne manquerait pas d'être fructueuse.

Ainsi le vieux débat lancé par Max Weber pour expliquer la naissance du capitalisme pourrait être revigoré. Et aussi celui de la diversité des capitalismes : des nations qui ont des traditions sociales et des valeurs différentes vont-elles créer différents modèles de gestion du capitalisme ?

## Références bibliographiques

- CLARK Terry N. and Michael REMPEL (eds.), 1998 : *Citizen Politics in Post-industrial Societies*, Boulder, Westview Press.
- CROUCH Colin et Wolfgang STREECK, 1996 : *Les capitalismes en Europe*, Paris, La Découverte.
- FUKUYAMA Francis, 1997 : *La confiance et la puissance : vertus sociales et prospérité économique*, Paris, Plon.
- GALLAND Olivier, 1999 : « Les relations de confiance », *La Revue Tocqueville*, Vol. XX, n° 1.
- INGLEHART Ronald, 1999 : « Choc des civilisations ou modernisation culturelle du monde? », *Le Débat*, n°105, mai-août.
- INGLEHART Ronald, 1993 : *La transition culturelle dans les sociétés industrielles avancées*, Economica, Paris.
- LA REVUE TOCQUEVILLE/THE TOCQUEVILLE REVIEW, 1999 : « Confiance et capital social », Vol. XX, n° 1, dossier.
- MENDRAS Henri, 1997 : *L'Europe des Européens*, Gallimard, Paris.
- MENDRAS Henri, 1994 : *La Seconde Révolution française*, Gallimard, Paris.
- PEYREFITTE Alain, 1995 : *La société de confiance*, Odile Jacob, Paris.
- PUTNAM Robert D., 1995 : « Tuning In, Tuning Out : The Strange Disappearance of Social Capital in America », *Political Science and Politics*, vol. 28, n° 4, 664-683, Dec.

