



Master

2020

Open Access

This version of the publication is provided by the author(s) and made available in accordance with the copyright holder(s).

Mais où sont donc passées les classes sociales ? : ou l'évolution des termes liés aux classes sociales dans les médias français de la fin de la deuxième guerre mondiale à nos jours

Magnusson, Robin Dominique Claes

How to cite

MAGNUSSON, Robin Dominique Claes. Mais où sont donc passées les classes sociales ? : ou l'évolution des termes liés aux classes sociales dans les médias français de la fin de la deuxième guerre mondiale à nos jours. Master, 2020.

This publication URL: <https://archive-ouverte.unige.ch/unige:145897>



UNIVERSITÉ
DE GENÈVE

FACULTÉ DES SCIENCES
DE LA SOCIÉTÉ

Institut d'histoire économique
Paul Bairoch

Université de Genève
Faculté des Sciences de la Société
Master d'histoire économique internationale

Travail de mémoire

Mais où sont donc passées les classes sociales ?

ou

L'évolution des termes liés aux classes sociales dans les médias français de
la fin de la deuxième guerre mondiale à nos jours

Par :

Robin Magnusson

Sous la direction de :

Pilar Noges-Marco

Mémoire remis en mars 2020

Table des matières

1. Introduction :	3
2. Revue de littérature :	8
3. Cadre d'analyse, source primaire et méthodologie	15
3.1. Cadre d'analyse :	15
L'École de la régulation :	15
L'économie des médias :	16
La sociologie de la classe moyenne :	18
La tertiarisation de l'économie :	19
3.2. Les sources primaires :	20
3.3. Méthodologie:	21
4. Résultats :	22
5. Discussion des résultats :	24
5.1. Analyse économique de la crise du fordisme	24
Le fordisme dans la France des Trente Glorieuse :	25
La crise du régime de croissance fordiste :	29
Réponse à la crise du fordisme :	33
5.2. L'industrie médiatique dans le crise du fordisme	36
L'économie des médias :	36
5.3. Sociologie de la nouvelle petite bourgeoisie	45
Transformation de la petite bourgeoisie :	45
Particularités de la nouvelle petite bourgeoisie :	48
L'intérêt de la classe moyenne dans la production médiatique :	51
Effets sur le discours médiatique :	54
5.4. La sociologie des employés	57
5.5. Analyse globale des résultats	62
6. Conclusion :	68
7. Bibliographie :	72
8. Sources primaires :	73
9. Annexes :	74

1. Introduction :

Si vous lisez ce travail, il y a de fortes chances qu'il parle de vous, de votre vision de la société, de votre idéologie. En effet, ce texte sera lu par une poignée d'universitaires qui représentent l'archétype de la classe sociale étudiée ici : la nouvelle classe moyenne. Détentrices de savoir, libérées des impératifs prolétaires de survie économique et dont l'accomplissement personnel est centré sur la réussite professionnelle, la nouvelle classe moyenne est omniprésente dans certains secteurs clés de nos économies comme les universités, les médias ou encore les directions d'entreprises. Encore marginale au début du siècle passé, cette nouvelle classe socio-économique a réussi à s'imposer comme étant un pilier de la société occidentale contemporaine grâce à sa croissance numérique bien sûr mais aussi à la conquête de la sphère idéologique qu'elle a inconsciemment menée.

L'histoire dont nous allons parler ici est celle de cette conquête. Elle est le symbole d'une réelle révolution sociale, celle qui a fait basculer le monde occidental d'un capitalisme industriel hérité du 19^{ème} siècle au capitalisme que nous connaissons aujourd'hui. L'une des différences majeures qu'il existe entre ces deux formes de capitalismes est la distinction des classes socio-économiques. Sous le capitalisme industriel, les classes sociales, leurs intérêts et leur lutte sont aisément distinguables. Alors que sous le capitalisme moderne, les individus font partie d'une masse hétérogène non définie, au contour flou, en évolution permanente ; dans lequel les individus en réalité ne font plus partie d'un groupe, d'une communauté, d'une classe mais d'une compétition.

Il n'est pas question ici de considérer ces évolutions par le prisme de l'idéalisme. Les origines des évolutions de notre conscience de classe, de la perception du monde qui nous entoure et de notre idéologie ne se trouvent pas dans l'existence métaphysique de l'esprit mais dans la réalité matérielle qui nous entoure. Ainsi, les rapports de production de la société et les idéologies qui en découlent constituent un rapport dialectique qui est la source de leur dynamisme. Les conditions économiques entre en contradiction avec l'idéologie qu'elles génèrent lorsqu'elles évoluent sous l'influence de cette même idéologie.

L'un des lieux les plus marqués par ce rapport dialectique dans la société contemporaine est l'industrie des médias. En effet, cette dernière est à la fois productrice de biens économiques marchands dépendants d'un marché et également productrice de discours idéologiques répondant aux rapports de production. Les entreprises médiatiques sont donc essentielles à analyser pour comprendre l'évolution des idéologies en fonction des conditions matérielles.

C'est pour cette raison que nous allons étudier ici l'histoire de l'utilisation des termes liés à des classes sociales et notamment à la classe moyenne dans les médias au cours des 75 dernières années.

La première notion d'une classe sociale intermédiaire pouvant être comprise comme une « classe moyenne » remonte aux écrits d'Aristote dans la *Politique* (Pech, 2011). Bien que sa définition repose sur l'aspect économique de la classe – celle-ci se situant au-dessus de la part de la population la plus pauvre mais en-dessous des plus nantis – il analyse son rôle dans la société uniquement par le prisme politique. Pour lui, la classe moyenne sert à assurer le maintien des institutions démocratiques en empêchant à la fois les classes populaires de mettre en place un système tyrannique et les classes supérieures de mettre en place un système oligarchique (Pech, 2011). Ce concept de classe moyenne va réapparaître lors du siècle des Lumières puis à la Révolution française notamment par les écrits de Montesquieu qui met également en avant le rôle de stabilisateur démocratique de cette classe sociale.

C'est Karl Marx qui nous fournit le premier une analyse socioéconomique et non plus uniquement politique de la classe moyenne (Pech, 2011). Pour lui, la classe moyenne, qu'il appelle « *petite bourgeoisie* », est constituée de commerçants indépendants, d'artisans qualifiés et professions libérales. Cette classe n'a cependant pas un grand rôle à jouer selon lui dans le processus historique puisque le capitalisme industriel tend à la faire disparaître.

Cette vision sera critiquée par l'École historique allemande qui considère que la classe moyenne n'est pas vouée à s'éteindre mais à évoluer. Max Weber l'explique par l'augmentation de la bureaucratie dans l'économie industrielle. Ce nouveau travail bureaucratique en expansion demande une nouvelle main-d'œuvre relativement qualifiée correspondant aux anciens indépendants décrits par Marx. On a donc, à partir de la fin du XIX^{ème} siècle une différenciation entre la classe moyenne indépendante et la classe moyenne salariée. Cette dernière va progressivement remplacer la première tout au long du XX^{ème} siècle.

Après la Seconde guerre mondiale, la période de forte croissance économique appelée les Trente Glorieuses va permettre un accroissement considérable du niveau de vie pour toutes les classes sociales dans les pays occidentaux (Daumas, 2018). Cette élévation du niveau de vie général va transformer la répartition des revenus dans les sociétés occidentales passant d'une répartition en pyramide (les riches étant les moins nombreux et les pauvres les plus nombreux) à une répartition en toupie (la classe moyenne étant la classe la plus représentée). C'est la théorie de Henri Mendras sur « *la moyennisation de la société occidentale* » (Pech, 2011). Cette vision de la répartition des richesses en toupie autour de la moyenne de revenu nationale va donner la définition francophone contemporaine de la classe moyenne statistique, c'est-à-dire la partie de la population qui perçoit un revenu entre 75% et 125% du revenu médian national. Il est important de différencier cette signification francophone de la classe moyenne de la signification anglophone de *middle class* désignant la petite bourgeoisie définie notamment par Marx et Weber.

Il faut ici préciser que cette définition, bien qu'utile pour décrire précisément la classe moyenne, est sujet à débat. L'objectif de ce travail n'étant pas à proprement parler celui de définir la classe moyenne, je vous renvoie au premier chapitre de Louis Chauvel : *Les classes moyennes à la dérive* (2006).

Bien que la controverse scientifique autour de la notion de classe moyenne soit un point de départ obligatoire pour aborder le sujet, c'est de la manière dont les médias traitent de cette notion dont

nous allons parler dans ce travail. En effet, ces derniers ont un rôle central à jouer dans la perception qu'ont les Français des différentes classes sociales. Selon John B. Thompson les médias de masse développés au XXème siècle, jouent le rôle de vecteur d'idéologie, de mentalité et de perception du monde au sein des consommateurs de ces dits médias (Thompson, 1990). Ainsi, il est possible de voir apparaître une idéologie aller à l'encontre de la réalité matérielle des classes sociales. La formation de cette idéologie ne va cependant pas à l'encontre du matérialisme historique puisque celle-ci est conditionnée par les rapports de production en place dans la société.

Cette théorie de l'influence des médias sur les perceptions collectives peut nous permettre d'analyser sous un nouvel angle certaines dynamiques socio-économiques des dernières décennies puisque, pour Raymond Aaron, la classe moyenne est une classe sociale trop hétérogène pour développer une conscience commune comme le prolétariat et la bourgeoisie (Pech, 2011). En revanche, les discours médiatiques, entre autres, ont permis aux classes moyennes de se constituer en une communauté de destin par le développement d'une idéologie et d'un objectif commun.

Cet objectif commun était celui du développement de la société française des Trente Glorieuses : une société basée sur la méritocratie permettant à n'importe qui d'accéder aux positions de pouvoir (Pech, 2011) et sur le dynamisme économique permettant une élévation constante des niveaux de vie et ainsi de la consommation de masse (Daumas, 2018).

À la fin des Trente Glorieuses, les dynamismes économiques constitutifs de l'objectif commun des classes moyennes a commencé à s'effriter. Le salaire moyen n'a depuis que peu progressé alors que les revenus de la classe supérieure ont continué à augmenter (Daumas, 2018). Ceci a ainsi mis un frein à l'ascenseur social et à l'augmentation du niveau de vie moyen. Malgré cela, toujours plus de Français ont commencé à se considérer comme faisant partie de la classe moyenne. Ainsi, en 2005, une étude de l'INSEE révèle que 75% de la population Française considère faire partie de la classe moyenne (Chauvel, 2006). Ce résultat a de quoi surprendre étant donné que, si l'on définit la classe

moyenne comme la part de la population touchant un revenu entre 75% et 125% du revenu médian, seul 42% des Français faisaient partie de cette classe (Chauvel, 2014).

L'une des raisons de cette surreprésentation de la classe moyenne dans cette étude peut s'expliquer notamment par l'augmentation de l'utilisation du terme « classe moyenne » dans les médias français au cours des dernières décennies. C'est ce que démontre le travail de Julien Damon sur les dépêches AFP (Damon, 2013). Il constate dans cette étude que l'organe de presse étudié est passé d'une forte utilisation du terme « classe ouvrière », à la fin du XX^{ème} siècle à une forte utilisation du terme « classe moyenne », au XXI^{ème}, alors même que le niveau de vie moyen n'a pas augmenté, contrairement aux inégalités. Cette surutilisation de la notion de « classe moyenne » a ainsi pu influencer la conscience de classe dans la société française.

Il n'est pourtant pas évident de savoir pour quelles raisons il y a eu un tel changement sémantique. En effet, comme nous l'avons vu, cette évolution ne correspond pas avec la réalité des classes sociales de cette période. Ainsi, nous allons essayer dans ce travail de répondre à la problématique suivante : quelles sont les évolutions économiques qui influencent l'utilisation des termes liés aux classes sociales dans les médias français ?

Pour répondre à cette question, nous procéderons à une revue de la littérature afin de s'inspirer des travaux déjà publiés sur le sujet. Nous passerons ensuite en revue les sources primaires sur lesquelles ce travail va se fonder ainsi que la méthodologie utilisée pour traiter les données de manière à en sortir des informations statistiques. Nous effectuerons ensuite à une courte description des résultats obtenus. Nous analyserons ensuite les résultats en nous basant sur les travaux théoriques existants : le premier sous-chapitre de l'analyse portera sur le théorie de la régulation et la crise du modèle fordiste dans l'économie française, le deuxième se concentrera sur l'effet de la crise économique sur l'industrie médiatique en utilisant le travail de John B. Thompson,

le troisième sous-chapitre analysera, par le travail théorique de Paul Beaud, la sociologie de la nouvelle classe moyenne et son effet sur les discours médiatiques à la suite de la crise du fordisme, et le quatrième sous-chapitre étudiera l'effet de la tertiarisation de l'économie sur la conscience de la classe prolétaire. Enfin, le dernier sous-chapitre de la discussion sera une analyse globale des résultats en réunissant nos trois axes d'analyses afin de donner une compréhension globale des effets observés. Nous terminerons par une conclusion reprenant les points importants du travail.

2. Revue de littérature :

L'étude des médias de masse s'est développée largement au XX^{ème} siècle dans le champ de la sociologie. Dans son œuvre « *Ideology and modern culture* », John. B. Thompson revient sur les différents courants qui ont contribué à ce développement (Thompson, 1990). On y découvre ainsi les trois axes principaux de recherche qui ont été menés.

Premièrement il y a eu les travaux théoriques qui ont tenté de comprendre le rôle que peuvent jouer les médias de masse sur l'idéologie et la construction subjective d'une population. C'est tout d'abord Karl Marx qui a analysé les médias comme étant un outil pour la classe dominante afin d'imposer sa vision du monde au reste de la société. Puis, l'école de Francfort a repris cette idée pour l'adapter à la société du XX^{ème} siècle. Louis Althusser, Nicos Poulantzas et Jürgen Habermas ont ainsi mis en avant l'importance des discours médiatiques dans la reproduction sociale par le pouvoir symbolique qu'ils détiennent.

Deuxièmement, Thompson étudie l'évolution historique de la structure des médias et de leur économie. Il analyse comment les politiques économiques menées par les pays occidentaux dans la deuxième moitié du XX^{ème} siècle a pu affecter la manière dont les médias traitent de l'information : concentration du secteur, diversification des programmes et des publics,

globalisation des médias et dérégulation du marché sont ainsi les quatre phénomènes observés qui ont facilité l'intégration des journaux et des chaînes de télévision dans de grands groupes financiers ou industriels. Ceci a engendré de nouvelles logiques rédactionnelles changeant la manière dont l'information est traitée.

Le dernier point analysé par Thompson est une analyse plus microsociologique du pouvoir symbolique qu'exercent les médias sur leurs consommateurs et comment ce pouvoir affecte la perception du monde de ces derniers (théorie reprise de l'École de Francfort) mais aussi affecte la manière dont le journaliste papier ou télévisé s'exprime afin de se faire comprendre par une large audience.

Ces trois axes d'analyses permettent de se rendre compte du fonctionnement économique des médias dans leur globalité mais ils éprouvent une faiblesse due au manque d'analyse empirique permettant de soutenir sa théorie. C'est d'ailleurs la critique que font Graham Murdock et Peter Golding dans leur article *Culture, communication and political economy*. Selon eux, l'étude économique du marché de l'information souffre d'un manque criant d'études empiriques et surtout d'études proposant une analyse hétérodoxe de l'économie des médias. Pour eux, ce domaine serait intéressant à étudier afin d'acquérir une meilleure compréhension de ce marché mais aussi pour mieux comprendre l'importance que joue ce dernier sur le reste de la société.

L'une des rares œuvres scientifiques qui offrent une analyse empirique du marché médiatique d'un point de vue hétérodoxe est le livre « *La fabrique du consentement* » de Noam Chomsky et Edward Herman (Chomsky et Herman, 1988). Dans ce livre, ses deux auteurs analysent le développement des « relations publiques » au cours du XXème siècle. On apprend ainsi que les médias ont été utilisés pour influencer l'opinion publique à des fins privées. Cet ouvrage, bien que fort intéressant, ne nous permet pas de comprendre les effets que peuvent avoir les marchés économiques sur les discours médiatiques car il ne se concentre que sur des événements précis et restreints dans le temps. Ainsi, il ne permet pas d'observer l'évolution d'un discours sur une longue période mais

uniquement sur une période de crise singulière. C'est cette analyse d'évènements singuliers qui leur permet de comprendre les tactiques de communication des « faiseurs d'opinion » sur un court terme mais n'aide pas à saisir les stratégies de l'industrie des médias dans le long terme.

À l'inverse, le travail de Julien Damon permet d'étudier l'évolution du discours médiatique. Dans son livre « *Les classes moyennes* » il présente, entre autres, l'évolution de l'utilisation du terme « classe moyenne » dans les dépêches AFP (Damon, 2013). Une croissance constante de son utilisation est perceptible, alors même que le pourcentage d'individus faisant partie de la classe moyenne en France est resté stable lors de la période étudiée. Cette observation implique donc que l'utilisation du terme et de sa progression dans les médias n'est pas forcément représentative de l'évolution de la part de la population faisant partie de la classe moyenne. Ce qui manque cependant à l'analyse de Julien Damon est d'une part l'analyse de cette notion de « classe moyenne » sur une plus longue période ainsi qu'un plus grand nombre de médias étudiés et d'autre part une explication des raisons économiques et sociologiques. Celle-ci permettrait de comprendre pourquoi les médias ont fortement augmenté l'utilisation du terme alors même que ceci ne représentait pas la réalité économique de la société française. Pour comprendre la surreprésentation de la classe moyenne dans les discours médiatiques, il faut revenir sur la sociologie de cette dernière et la situation économique dans laquelle elle a crû.

L'un des auteurs les plus prolifiques en France sur la question de la sociologie des classes moyennes est Louis Chauvel (Chauvel, 2006). Il analyse dans son livre « *Les classes moyennes à la dérive* » l'évolution de la situation économique, sociologique et politique de ces classes pour essayer de comprendre comment nous sommes arrivés à la situation actuelle. Cependant, Louis Chauvel n'étudie ni l'idéologie de la classe moyenne, ni le rôle que joue cette classe dans la société française et encore moins dans les discours médiatiques.

D'un autre côté, le travail de Jean-Claude Daumas nous permet de mieux comprendre la constitution des consciences de classe dans la deuxième moitié du XX^{ème} siècle dans son livre « *La révolution matérielle* » (Daumas, 2018). En effet, il analyse les habitudes de consommation des différentes classes sociales et leur évolution. Ainsi, il souligne l'importance de la symbolique dans l'acte de consommation. C'est par ce poids symbolique que les classes socio-économiques ont tendance à imiter le plus possible la classe supérieure pour s'approprier leurs signes distinctifs. Jean-Claude Daumas explique que ce phénomène n'est pas unique au XX^{ème} siècle mais que durant les Trente Glorieuses, la croissance économique et le développement de la production de masse a permis aux classes populaires d'acquérir des biens faisant partie du champ sociologique des classes bourgeoises. C'est donc par la consommation, pour l'auteur, que les classes moyennes ont développé leur conscience : l'homogénéisation de la consommation et l'objectif commun d'atteindre le bonheur en consommant des biens de classes socio-économiques supérieures sont constitutifs de la conscience de classe. Le problème dans son travail est qu'il ne considère que la consommation matérielle comme étant la source de la conscience de la classe moyenne. Il en oublie la consommation intellectuelle, comme les médias, et surtout la place que la classe moyenne occupe dans le développement économique de la France des Trente Glorieuses. Il est ainsi impossible d'expliquer l'évolution sémantique des discours médiatiques uniquement avec le travail de Jean-Claude Daumas puisqu'il ne fait aucun lien entre la consommation matérielle des classes sociales et leur représentation dans les médias.

De son côté, Thierry Pech nous propose dans son article « *Deux cents ans de classe moyenne* » une analyse de l'histoire des discours définissant la classe moyenne (Pech, 2011). Ceci nous permet de comprendre l'histoire de cette notion au sein des chercheurs.ses mais n'explique pas si et comment ces visions de la classe ont pu être transmises au reste de la population. Ce texte donne ainsi l'impression que la notion de « classe moyenne » est une simple nomenclature scientifique et qu'en dehors de ce champ personne ne se considère comme faisant partie de la classe moyenne. Or ceci

surprend lorsqu'on sait qu'en 2005, 75% des Français se disait faire partie de cette classe (Chauvel, 2006).

Le travail de Michel Crozier peut expliquer cette surreprésentation de la classe moyenne dans les consciences de classe (Crozier, 1955). Pour lui, la classe moyenne salariée a joué un grand rôle pour transmettre les codes sociaux et culturels de la bourgeoisie aux travailleurs du secteur tertiaire. En effet, contrairement aux ouvriers du secteur secondaire qui ont historiquement une forte conscience de classe, les employés du secteur tertiaire ont tendance à en développer une découlant de la classe petite bourgeoise. Il explique cela principalement par deux facteurs : la proximité entre les cadres petite bourgeois et les employés sur lieu de travail ainsi que l'espoir d'ascension sociale chez ces mêmes employés pour améliorer leur condition matérielle.

Enfin, le travail de Paul Beaud « *La société de connivence* » est le seul traitant de la sociologie de la classe moyenne et de sa symbolique (Beaud, 1984). On y découvre le rôle de médiateur sociale que joue la classe moyenne dans la deuxième moitié du XXème siècle. Cette entremise s'effectue selon Paul Beaud par les symboles sociaux inhérents à la classe moyenne transmis par les discours médiatiques. La représentation de la classe moyenne dans les médias peut ainsi stabiliser ou accompagner les évolutions des structures sociales en fonction de la situation économique. Les deux problèmes principaux dans ce livre sont ,premièrement, le manque d'analyse empirique du rôle stabilisateur de la classe moyenne et, deuxièmement, l'absence d'analyse historique des évolutions économiques. Ce dernier point est pourtant central puisqu'une telle étude permettrait de comprendre les périodes de crise pendant lesquelles la classe moyenne a été utilisée comme médiatrice.

Pour pallier à ce manque d'analyse économique, il nous faut nous tourner vers les apports théoriques de l'École de la régulation. La méthode d'analyse que cette École a développée permet

de considérer les fluctuations économiques, non pas comme étant indépendantes de la société dans laquelle elles se produisent mais déterminées et déterminantes par et pour les institutions politiques, économiques et sociales. Cette École a tout d'abord été développée par Michel Aglietta dans son travail « *Régulation et crises du capitalisme* » (Aglietta, 1997). Dans ce livre, il jette la base de la théorie de la régulation en étudiant ce qu'il appelle la crise du fordisme aux États-Unis à la fin des Trente Glorieuses. Selon lui, la crise économique de cette période s'explique par la remise en question du modèle de croissance fordiste mis en place à partir de la fin de la Deuxième guerre mondiale. Cet équilibre avait été négocié par les deux groupes sociaux dominants de cette période : la classe capitaliste et la classe ouvrière. En échange de la stabilité du taux de profit, la première acceptait d'augmenter constamment le salaire réel de la seconde. Il y a eu cependant remise en question de cet équilibre à cause d'une série de chocs endogènes et exogènes étudiés par Robert Boyer, Benjamin Coriat et Hugues Bertrand notamment (Bertrand, 1983 ; Coriat, 2002 ; Boyer, 2004). La réponse à cette déstabilisation sociale et politique a été analysée par Robert Boyer dans son livre « *Théorie de la régulation* ». Il analyse les politiques de dérégulation mises en place afin de trouver un nouveau mode de croissance qui se trouvait être la financiarisation. Le problème avec son étude de la réponse à la crise du fordisme est que celle-ci ne considère pas l'enjeu politique qu'un tel changement institutionnel pouvait engendrer. Ainsi, il ne se concentre que sur les aspects économiques et non sur l'équilibre entre les groupes sociaux permettant de retrouver une stabilité sociale.

On peut trouver un tel exposé plus complet de la question sociale dans le travail de Bruno Amable et Stefano Palombarini « *A neorealist approach to institutional change and the diversity of capitalism* » (Amable et Palombarini, 2008). Dans cet article, les auteurs développent l'idée que les groupes sociaux dominants sont ceux dont les intérêts sont pris en considération dans les décisions politiques. Il peut cependant y avoir une évolution dans la composition des groupes sociaux dominants et ainsi une remise en question de l'équilibre politique. À la suite d'une déstabilisation, il peut y avoir renégociation de cet équilibre menant certains groupes sociaux à ne plus être pris en

compte et d'autres, au contraire, à devenir des acteurs centraux dans la formation des politiques publiques. Cette analyse est d'autant plus intéressante qu'elle souligne l'importance de l'idéologie et de la médiation pour l'acceptation par la population des changements institutionnels et politiques. On observe ainsi un lien entre l'analyse de l'École de la régulation et celui de Paul Beaud qui considèrent tous deux l'idéologie comme étant centrale dans l'évolution d'une société.

Le problème est que l'École de la régulation ne propose pas d'analyse de la classe moyenne comme nouveau groupe social dominant de la fin des Trente Glorieuses. De plus, bien que l'idéologie des classes sociales soit prise en compte dans l'exposé, la théorie de la régulation ne considère pas le rôle des discours médiatiques et leur évolution pour expliquer le développement des idéologies.

Ainsi, nous étudions dans ce travail l'utilisation de plusieurs termes désignant des classes sociales dans les médias écrits français de la fin de la Deuxième guerre mondiale à nos jours. L'intérêt d'une telle analyse est de palier aux manques des trois axes de recherches discutés ci-dessus : proposer une analyse empirique de la logique économique sous-jacente aux évolutions des discours médiatiques, expliquer le rôle qu'a pu jouer la classe moyenne salariée dans la période de crise économique de la fin des Trente Glorieuses et, enfin, lier les évolutions institutionnelles analysées par l'École de la régulation aux évolutions sociales et médiatiques. De plus, l'intérêt de ce travail est de lier les trois champs d'analyse de la sociologie de la classe moyenne et son influence sur le prolétariat, de l'étude des médias de masse et de la théorie de la régulation afin de proposer un examen global de l'évolution de la société française entre la fin de la deuxième guerre mondiale et le début du XXIème siècle par le prisme de la représentation des classes sociales dans les médias en fonction des changements économiques majeurs.

3. Cadre d'analyse, source primaire et méthodologie

3.1. Cadre d'analyse :

Dans ce travail nous allons utiliser quatre axes d'analyse : l'École de la régulation, l'économie des médias de John B. Thompson, la sociologie de la classe moyenne de Paul Beaud et, enfin, l'effet de la tertiarisation sur les consciences de classe analysé par Michel Crozier.

L'École de la régulation :

À l'origine de la théorie de la régulation, nous retrouvons l'idée marxiste selon laquelle le capitalisme produit ses propres contradictions. La plus importante des contradictions est celle du profit face au salariat. D'un côté, l'existence du profit découle du besoin pour les capitalistes de constamment accumuler du capital afin d'être compétitifs face au reste de la bourgeoisie. La classe capitaliste cherche donc toujours à augmenter la part de profit qu'elle peut tirer de ses investissements. Or, dans l'analyse marxiste, le profit découle de la part de la plus-value générée par les salariés qui revient aux capitalistes. De l'autre côté, le niveau de vie des salariés dépend entièrement, comme leur nom l'indique, de leur salaire. Les travailleurs ont donc tendance à vouloir, si ce n'est augmenter leur salaire, au moins le maintenir. Il y a donc une contradiction entre le besoin de croissance des profits des capitalistes qui se fait principalement par la réduction des salaires et le besoin des salariés de garder un niveau de revenu suffisant pour survivre.

Selon la théorie de la régulation, c'est parce que de telles contradictions existent dans le système capitaliste que ce dernier a besoin de mettre en place des institutions afin de réguler l'économie et la société. Ces institutions peuvent être d'ordre économique, politique, sociale ou encore juridique. Nous avons donc, d'une part, le système d'accumulation qui est défini par l'équilibre économique trouvé entre les salaires et le profit et, d'autre part, le mode de régulation qui est constitué des institutions économiques et non-économiques permettant d'assurer la stabilité du système

d'accumulation par la médiation entre les classes sociales. Lorsque les deux coexistent et ce complète dans une société, alors on parle de régime de croissance.

Le régime de croissance qui sera analysé est le régime de croissance dit fordiste. Ce dernier a commencé à se développer dans l'Entre-deux-guerres, tout d'abord aux États-Unis puis est devenu le régime de croissance type pour toutes les économies occidentales. En ce qui concerne son système d'accumulation, il est qualifié d'intensif et de très intégré au capitalisme. Cela signifie que les profits sont générés par la croissance de la productivité rendue possible par l'amélioration technologique et que cette production de masse répond à la consommation de masse de la population. Ce système a pu se mettre en place en partie grâce au consensus trouvé entre le patronat et le salariat : en échange d'une stabilité sociale permettant la croissance des profits constantes, les capitalistes assuraient une augmentation constante du salaire réel. C'est ici l'une des facettes centrales du mode de régulation de cette période : les négociations se faisaient entre grandes organisations syndicales et patronales. Un autre agent central dans le fordisme est l'État. Ce dernier assurait une demande importante pour les capitalistes et développait des politiques sociales augmentant le niveau de vie des salariés.

Malgré l'équilibre qu'il assurait, le régime de croissance fordiste est entré en crise à partir de la fin des années 60. Nous verrons, par la suite, les raisons de cette crise et ses effets.

L'économie des médias :

John B. Thompson expose dans son livre « *Ideology and modern culture* » (Thompson, 1990) deux théories différentes dont nous allons nous servir afin de comprendre l'évolution de l'utilisation des termes liés aux classes sociales dans les médias français :

- *Le pouvoir idéologique des médias sur leurs consommateurs :*

La théorie du pouvoir idéologique que les médias pourraient exercer sur les consommateurs chez John B. Thompson se base sur une analyse de la société en classes socio-économiques

avec deux idéaux-types : la classe capitaliste, qui contrôle financièrement les moyens de production, et la classe prolétaire qui n'a, comme source de revenu, que leur propre travail. Dans ce contexte, Thompson considère les médias comme étant des moyens de production à part entière et sont donc contrôlés par la classe capitaliste. Cependant, l'industrie des médias se différencie du reste de l'économie par le rôle clé qu'elle joue dans la perception de la réalité pour tout individu dans la société. En effet, les médias sont le vecteur de connaissances, de faits, et d'analyse de ces faits qui permettent aux consommateurs de construire leur perception de la réalité, un système prédéfini d'idée, une idéologie. Ce n'est donc pas la « Réalité objective » puisque les analyses proposées dans les médias découlent elles-mêmes de l'idéologie des cadres et propriétaires de ces entreprises. Ainsi, la classe capitaliste a un pouvoir idéologique considérable en contrôlant les systèmes d'informations. Il en résulte que, dans une société régie par la lutte des classes, c'est-à-dire, dans laquelle les intérêts de la classe capitaliste est en contradiction avec ceux de la classe prolétaire, la première peut influencer la perception de la réalité de la deuxième à leur profit. Il ne faut cependant pas penser que les propriétaires des entreprises médiatiques manipulent le reste de la population à dessein et consciemment mais plutôt que, ayant eux-mêmes un système de perception de la réalité construit par leurs conditions socioéconomiques, ils favorisent dans les médias les discours soutenant leur idéologie.

- *La structure déterminante de l'économie des médias :*

Pour John B. Thompson, la structure économique du marché des médias influence la manière dont ces derniers fonctionnent. Pour lui, quatre phénomènes principaux apparus dans la deuxième moitié du XXème siècle dans les pays occidentaux ont profondément influencé les logiques rédactionnelles dans les médias.

Premièrement, il y a eu une concentration du secteur avec le rachat des multiples journaux par de grands conglomérats. Ceux-ci ont pu apporter un soutien économique aux journaux

mais les ont lié au marché économique et financier qui contrôlaient les conglomérats. Cette concentration favorise là aussi l'idéologie capitaliste qui sera consommée par le reste de la population. Deuxièmement vient la diversification principalement de chaîne télévisée et de journaux. Celle-ci vise à proposer un contenu toujours plus personnalisé dans les médias mais cette stratégie crée des micro-marchés de consommateurs qui rendent impossible la survie d'un média en dehors d'un conglomérat. Troisièmement, il y a la globalisation des médias permettant aux conglomérats de toucher un public toujours plus large dans le monde. Et enfin, nous avons la dérégulation du marché des médias, qui s'est produite dans les années 1970 et 1980 en Europe et qui a lié l'industrie médiatique aux intérêts d'autres marchés comme, par exemple, celui de la finance.

La sociologie de la classe moyenne :

De nombreux chercheurs se sont penchés sur l'analyse sociologique de la classe moyenne. Cependant, seul Paul Beaud a saisi l'importance symbolique de cette classe dans la société capitaliste du XXème siècle (Beaud, 1984). Elle découle selon lui de deux aspects sociologiques provenant de l'origine de la classe moyenne salariée :

- *La méritocratie et le développement économique fondement de la classe moyenne salariée :*

La classe moyenne salariée est particulière dans la société du XXème siècle car son statut repose essentiellement sur son capital intellectuel. Contrairement au prolétariat et à la bourgeoisie, la classe moyenne n'est pas tant définie par le niveau de capital financier dont elle dispose que du capital intellectuel. Ce dernier est la source de sa richesse puisque c'est par celui-ci qu'elle peut justifier sa position privilégiée dans la hiérarchie sociale comme cadre dans le processus de production. Les individus faisant partie de la classe moyenne salariée mettent ainsi en avant le savoir qu'ils ont eux-mêmes accumulé. De là découle l'idée chère à cette classe sociale selon laquelle la réussite sociale et économique ne dépend pas

des conditions matérielles héritées des parents mais du travail effectué au cours de leur vie pour atteindre des postes à responsabilité. C'est par cette idéologie que la classe moyenne salariée rejette l'idée de l'existence d'une société de classes et préfère parler d'une société méritocratique. De plus, en rejetant l'idée de société de classes, elle bannit également l'idée selon laquelle une amélioration des conditions de vie des plus démunis pourrait s'effectuer par une distribution plus égalitaire des richesses. Ceci découle du fait que les individus vivant dans une société sans classe ne peuvent pas avoir des intérêts économiques divergents. Ainsi, pour la classe moyenne salariée, seul le développement et la croissance de l'ensemble de l'économie d'un pays peuvent permettre à la part la plus défavorisée de la population d'améliorer sa condition de vie.

- *L'importance de l'information pour la classe moyenne salariée :*

La classe moyenne salariée détient sa position privilégiée dans la société principalement grâce à son capital intellectuel. Or, ce capital, au même titre que celui financier, doit être constamment accumulé par les individus pour ne pas risquer d'être déclassés suite à la compétition au sein de la classe moyenne. Il est donc vital pour ces personnes de consommer des produits vecteurs d'information comme les livres ou les journaux. La classe moyenne salariée se différencie donc de la classe ouvrière par sa surconsommation de médias à des fins d'accumulation de capital intellectuel. Cet aspect sera central dans notre analyse de l'évolution du discours médiatique au cours de la deuxième moitié du XXème siècle.

La tertiarisation de l'économie :

La conscience de classe dépend fortement de la réalité matérielle des individus. Par réalité matérielle on entend évidemment les conditions économiques mais aussi sociales et ce sont ces dernières qui ont évolué au cours de la deuxième moitié du XXème siècle pour la classe prolétaire. En effet, la

France a vu son secteur économique tertiaire se développer fortement augmentant la part de travailleurs dans les services. Ceux-ci, appelés plus tard dans ce travail *employés* pour les différencier des ouvriers du secteur secondaire, ont une conscience de classe différente du reste du prolétariat. En effet, comme expliqué par Michel Crozier, les employés ont tendance à développer une conscience de classe petite bourgeoise à cause de leur proximité avec les cadres des entreprises et les hauts fonctionnaires (Crozier, 1955). Il en découle une appropriation des codes sociaux et culturels petits bourgeois qui affecte leur perception de la place qu'ils occupent dans la société. On passe ainsi d'une logique de confrontation entre ouvrier et bourgeois à une logique de coopération entre employé et petite bourgeois.

Cette caractéristique des employés a joué un rôle important à la fin des Trente Glorieuses car c'est à cette période que le secteur tertiaire devient fortement majoritaire en France face à un secteur secondaire en perdition (Marchand et Thélot, 1991). La classe prolétaire est ainsi passée d'un équilibre entre la part d'ouvriers et d'employés à un quasi-monopole de la part d'employés favorisant le développement de l'idéologie petite bourgeoise au sein de cette classe.

3.2. Les sources primaires :

Les sources primaires qui sont utilisées dans ce travail sont les articles archivés et numérisés du journal *Le Monde*. Le choix de travailler sur des articles de journaux papiers et non pas des journaux télévisés a été fait pour la faisabilité d'une étude quantitative de la récurrence d'un mot. Bien qu'il existe des moyens plus ou moins sophistiqués de compter la récurrence d'un terme dans une source audio-visuelle, il est bien plus facile de le faire pour une source écrite numérisée. De plus, aucune chaîne de télévision ne propose de libreaccès à leurs archives audio-visuelles sur Internet. C'est également pour cela que le travail se concentre sur le journal *Le Monde*. C'est le seul quotidien français qui a numérisé la totalité de ses articles publiés depuis 1944. Les autres journaux nationaux n'ont numérisé que les articles ayant été publiés à partir de 1990. Or, pour le travail quantitatif, il est nécessaire d'avoir accès à la totalité des articles numérisés pour la période étudiée. Il est

impossible pour un travail de mémoire de se rendre aux archives matérielles de chaque journaux et de compter la récurrence des termes décrivant des classes sociales dans les quelques centaines de milliers d'articles publiés par journal en 70 ans.

Les articles numérisés sont donc disponibles pour *Le Monde* sur le site Internet de ce dernier : <https://www.lemonde.fr/archives-du-monde/>. Sur ce site Internet il est possible de faire une recherche d'un terme en particulier dans les archives numérisées par année. Ceci permet de compter le nombre d'articles ayant au moins une fois fait mention des termes étudiés par année de 1945 (première année complète du journal) jusqu'à 2018 (dernière année complète du journal au moment de la recherche).

Il n'est malheureusement pas possible de comparer les résultats tirés des archives du *Monde* avec d'autres journaux nationaux car aucun d'entre eux ne permet de faire une recherche approfondie de leurs archives même sur une courte période. Leurs archives sont inutilisables soit parce que le site ne propose pas de moteur de recherche nécessaire pour trouver les articles contenant les termes étudiés, soit car leur moteur de recherche ne permet pas d'obtenir des résultats comportant les mêmes mots dans un ordre similaire, comme « classe moyenne ». En utilisant ces moteurs de recherche on obtient tous les articles comportant soit « classe » soit « moyenne » ce qui donne un résultat trop biaisé pour être analysé dans ce travail.

3.3. Méthodologie:

En se basant sur les archives du *Monde*, nous allons étudier l'évolution de la fréquence de cinq termes de 1945 à 2018. La première expression étudiée est « classe moyenne » puisque c'est le terme le plus utilisé pour parler de la classe sociale que l'on analyse dans ce travail. Les quatre autres termes ont été choisis pour pouvoir comparer leur évolution par rapport au terme « classe moyenne ». Ceci permet de savoir si ceux-ci suivent une tendance globale d'augmentation de l'utilisation des termes liés à des classes sociales ou si l'on observe des dynamiques différentes. Nous allons donc analyser deux termes faisant référence à la classe sociale inférieure

économiquement dans la société : « classe ouvrière » et « prolétariat ». Nous examinerons également deux termes faisant référence à la classe sociale supérieure économiquement dans la société : « bourgeoisie » et « capitaliste ». Nous ferons référence à ces quatre termes comme étant ceux liés aux classes sociales polarisées en comparaison à « classe moyenne » qui est la classe médiane dans la société. Le choix d'analyser deux termes par classe sociales polarisées vise à limiter les différents biais qui peuvent influencer l'utilisation de termes dans les médias. Certains mots peuvent tomber en désuétude mais être remplacés par d'autres désignant exactement la même partie de la population.

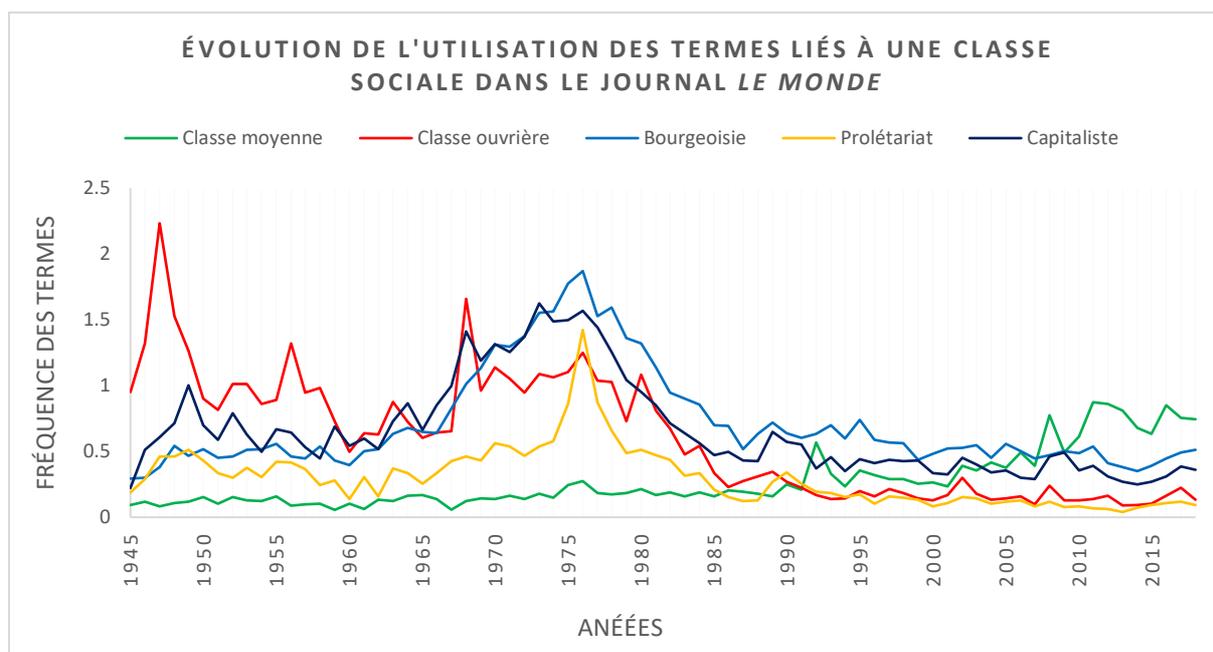
La fréquence d'utilisation des termes utilisés est calculée en pourcentage du nombre total d'articles publiés par le journal en une année. Ceci permet de ne pas analyser l'augmentation de l'utilisation des termes étudiés due à l'accroissement total d'articles publiés par le journal annuellement.

Cette récolte de données permettra de constituer un graphique sur lequel on observera l'évolution de la fréquence d'utilisation des cinq termes étudiés par année entre 1945 et 2018.

Nous examinerons ensuite les résultats par nos quatre axes d'analyse décrits ci-dessus.

4. Résultats :

La collecte de donnée opérée sur le site Internet du journal *Le Monde* permet de constituer un graphique sur lequel nous observons les évolutions de l'utilisation des termes liés à des classes sociales de 1945 à 2018.



De 1945 à 1965 : nous remarquons que le terme « classe ouvrière » est le plus utilisé parmi ceux étudiés. De plus, il connaît des fluctuations importantes avec un maximum en 1947 à 2,234% et un minimum en 1960 à 0,541%. Les termes « bourgeoisie » et « capitaliste » sont relativement moins fréquents et plus stables que « classe ouvrière » en oscillant entre 0,3 et 1%. La fréquence du terme « prolétariat », bien qu'étant autant utilisé que « bourgeoisie » entre 1945 et 1950, diminue au cours de la période pour arriver en 1960 à 0,138%. Enfin, le terme « classe moyenne » est le moins fréquent et le plus stable se situant autour des 0,1%.

De 1966 à 1976 : nous voyons une augmentation de tous les termes étudiés à l'exception de « classe moyenne ». Le mot « bourgeoisie » est en 1976 le plus fréquent avec 1,871%, suivi du terme « capitaliste » avec 1,44% la même année. Viennent ensuite le terme « prolétariat » à 1,423% et le terme « classe ouvrière » à 1,251%. Enfin, « classe moyenne » reste le moins utilisé et de loin avec 0,186%. Il est à noter que, si le terme « classe ouvrière » est le quatrième plus fréquent en 1976, on observe une forte augmentation de son utilisation lors de l'année 1968 avec 1,659%.

De 1977 à 1987 : nous remarquons une diminution constante de tous les termes étudiés hormis « classe moyenne ». Ainsi, le terme « bourgeoisie » atteint 0,515% en 1987, « capitaliste » 0,434%, « classe ouvrière » 0,277% et « prolétariat » 0,124%. Il est à commenter que ce dernier terme est le premier qui a été dépassé par sa fréquence par « classe moyenne » qui est à 0,192 en 1987.

De 1988 à 2018 : nous distinguons une faible diminution constante des termes liés à des classes sociales dites polarisées. « Bourgeoisie » atteint 0,51% en 2018, « capitaliste » 0,359%, « classe ouvrière » 0,132% et enfin « prolétariat » 0,094%. Ces quatre termes ont été dépassés au cours de la période par « classe moyenne » qui a vu sa fréquence augmenter continuellement, atteignant 0,745% en 2018.

Le détail des valeurs enregistrées et une version agrandie du graphique étudié se trouvent en annexe de ce travail.

5. Discussion des résultats :

5.1. Analyse économique de la crise du fordisme

L'évolution majeure observée sur le graphique se situe entre le milieu des années 60 et le milieu des années 80. Cette période correspond exactement à la crise économique qui a été analysée par l'École de la régulation comme la crise du régime de croissance fordiste. Dans cette partie de notre analyse, nous verrons comment est-ce que cette crise économique et sociale peut expliquer l'évolution de l'utilisation des notions sociales dans le journal *Le Monde*.

Le fordisme dans la France des Trente Glorieuses :

Le fordisme est un régime de croissance qui a été pour la première fois analysé par Michel Aglietta dans son livre « *Régulation et crises du capitalisme* » publié en 1976 (Aglietta, 1997). Dans cet ouvrage, il pose les bases de la théorie de la régulation par le prisme de son analyse de la crise économique que traversent les États-Unis à cette époque. Ce régime de croissance n'était cependant pas unique à l'économie américaine, bien au contraire. La plupart des pays occidentaux, dont la France, avait une structure économique plus ou moins fordiste à partir de la fin de la Seconde guerre mondiale jusqu'à la fin des Trente Glorieuses située autour du milieu des années 70 (Boyer, 2004, p.47).

Ce régime de croissance repose sur un mode de régulation monopoliste, c'est-à-dire que les négociations entre les ouvriers et les capitalistes nécessaires à cause des intérêts divergents de ces deux classes sont effectuées par des grandes organisations centralisées comme les syndicats et les associations patronales ou les partis ouvriers et les partis bourgeois. Cet équilibre politique permet d'atteindre une stabilité économique de production et consommation de masse. Cet équilibre découle du rapport salarial qui assure un partage des gains de productivité entre les capitalistes et les employés. Ainsi, ces derniers voient leur salaire réel constamment augmenter permettant une hausse du pouvoir d'achat et donc de la consommation. Parallèlement à ce processus, le développement de nouvelles technologies et techniques de production permet aux capitalistes d'améliorer la productivité et ainsi faire croître le taux de profit qu'ils tirent de leurs investissements dans l'économie. Le troisième agent économique, l'État, joue un double rôle. D'un côté il assure une certaine stabilité du niveau de vie des employés avec le développement de la sécurité sociale et, de l'autre, il investit massivement dans les infrastructures assurant une demande constante aux capitalistes et une réduction des coûts de transaction (Boyer, 2004, p.48). C'est ce qui est appelé, d'une manière générale, dans la théorie de la régulation, un régime d'accumulation intensive avec consommation de masse (Boyer, 2004, p.57).

Ce régime de croissance est stable car il répond aux attentes principales des agents économiques : les capitalistes voient le taux de profitabilité croître en échange d'une augmentation constante des salaires et les travailleurs connaissent une amélioration de leur pouvoir d'achat en échange d'une certaine stabilité sociale dans les entreprises. L'équilibre du fordisme a été rendu possible par le poids qu'avaient les grandes organisations dans les négociations salariales. Ces grandes organisations sont principalement les syndicats et les partis politiques qui ont pu représenter les intérêts des travailleurs d'une voix unie dans les négociations avec les partis et organisations bourgeoises. Le régime de croissance fordiste tient donc en grande partie du « *compromis institutionnalisé* » entre les capitalistes et les ouvriers (Aglietta, 1997, p.427).

Le régime de croissance fordiste n'a pas eu des effets uniquement sur le plan économique. Il a également fait évoluer les mentalités d'une partie des travailleurs français. Ceci est dû à l'ascension sociale qu'implique le modèle économique des Trente Glorieuses. On est ainsi passé d'une société fortement représentée par la classe ouvrière peu qualifiée à une société fortement représentée par une classe moyenne salariée. L'émergence de cette nouvelle classe sociale est premièrement à mettre sur le compte de l'augmentation du niveau de vie d'une grande partie de la population. En effet, avec une croissance constante des salaires réels et un développement de l'État social, les bénéficiaires de la croissance économique ont pu adopter un mode de vie plus confortable. Leur revenu ne servait plus uniquement à survivre mais également à consommer des biens de seconde nécessité, voir des biens de luxe. Une des marques de ce changement de niveau de vie par la consommation se trouve dans l'émergence de produits de masse tel que la voiture, la propriété immobilière ou encore les produits ménagers qui jusque-là étaient réservés à la bourgeoisie (Daumas, 2018).

Le deuxième facteur qui a permis l'émergence de la classe moyenne salariée est la facilitation de l'accès à l'éducation secondaire (Aglietta, 1997, p.429). Bien que l'éducation primaire ait été rendue obligatoire dès la fin du XIX^{ème} siècle en France, il existait encore, jusqu'à la Seconde guerre mondiale, de grandes disparités sur la part de la population ayant suivi des études secondaires en

fonction de l'origine sociale des individus. À cause des coûts supplémentaires qu'elle engendrait, l'accès à l'éducation universitaire était réservé à la bourgeoisie. Ce n'était que lorsqu'une famille faisait partie de cette classe sociale qu'elle pouvait se permettre d'assurer financièrement le prolongement de l'inactivité économique d'un enfant. Il y a eu cependant un changement important lors des Trente Glorieuses lorsqu'une partie de la classe ouvrière est sortie de sa condition précaire devenant la nouvelle classe moyenne. Ainsi, pour la même raison qu'elle a modifié sa consommation, elle a pu se permettre d'avoir à la charge du foyer familial un ou plusieurs enfants suivant des études secondaires.

L'accès facilité à des études supérieures était alors vu par la classe moyenne salariée comme étant un vecteur d'ascension sociale pour leurs enfants. En effet, comme nous le verrons plus tard dans le chapitre *Sociologie de la nouvelle classe moyenne*, la classe moyenne salariée tient sa position sociale essentiellement de ses connaissances intellectuelles ou techniques ; c'est ce qu'on appellera le capital intellectuel. Les membres de cette classe sociale encouragent donc leurs enfants à accumuler toujours plus de capital intellectuel pour accéder à des positions plus importantes dans leur travail et dans la société. C'est par ce processus que l'on voit apparaître l'idéal d'ascension sociale si cher à la nouvelle classe moyenne. L'école et l'université ont cependant dû jouer un rôle de médiateur entre les aspirations d'ascension sociale de la part de la classe moyenne et l'objectif principal des capitalistes qui est d'accumuler du capital (Aglietta, 1997, p.429). En effet, les logiques capitalistes se confrontent à une ascension sociale totalement libérée de toute contrainte économique puisque cela aurait tendance à diminuer le taux de rentabilité des entreprises. Ceci est dû au fait que si la classe moyenne salariée désire gravir les échelons dans la hiérarchie de l'entreprise et de la société, c'est évidemment pour une raison symbolique, mais aussi pour améliorer leur situation économique, le cadre d'entreprise étant systématiquement mieux rémunéré que l'ouvrier peu qualifié. Or, les capitalistes ne peuvent pas se permettre d'augmenter inlassablement le nombre de cadres dans leurs entreprises puisqu'ils augmenteraient les coûts de production liés aux salaires et diminueraient ainsi le taux de rentabilité. L'État français a mis en place des politiques éducatives

limitant l'accès aux études secondaires en fonction des résultats obtenus lors des études primaires. Le système éducatif a donc été une institution ayant pour objectif de modérer l'ascension sociale de la classe moyenne tout en répondant à minima à leurs attentes.

En plus de nous éclairer sur le rôle institutionnel de l'éducation dans le modèle fordiste, l'analyse de la volonté d'ascension sociale de la classe moyenne salariée nous permet de comprendre l'une des sources de la crise du régime de croissance fordiste : l'individualisme. La volonté d'ascension sociale, bien plus qu'une simple particularité du fordisme, est le symbole d'une évolution des mentalités liée aux changements des rapports de production. Ce bouleversement des mentalités est dû en premier lieu à la sécurité économique et sociale offerte par l'État français lors des Trente Glorieuses. Cette sûreté permet à la classe ouvrière et à la classe moyenne salariée de se détacher des organisations comme les syndicats qui avaient historiquement pour fonction de protéger le niveau de vie des travailleurs. De plus, l'autorité qu'exercent les individus dans la hiérarchie de l'entreprise ou de l'appareil étatique ne peut plus se justifier par le pouvoir symbolique lié à la morale ou à la religion (Aglietta, 1997, p.430). Sa place est le résultat des capacités individuelles telles que les compétences techniques ou connaissances intellectuelles accumulées. L'individu n'est ainsi plus défini dans la société par la classe sociale à laquelle il appartient mais par la fonction qu'il a gagnée en tant qu'individu.

Là encore, les fruits du modèle fordiste, l'individualisme, entrent en contradiction. Les grandes organisations capitalistes ont su jouer des revendications individualistes pour assurer un taux de profit élevé par l'innovation technologique et gestionnaire provenant des individus aspirant à gravir les échelons. La classe bourgeoise a cependant dû limiter les initiatives individuelles pour s'assurer un contrôle sur la gestion des rapports de production. Ce contrôle est essentiel pour permettre aux propriétaires de capitaux de pouvoir ajuster la production et la direction qu'elle prend en fonction des fluctuations sur les marchés économiques.

Cette contradiction entre la volonté individualiste aspirant à s'accomplir par l'ascension sociale et le besoin des capitalistes de garder le contrôle sur la production a abouti à des tensions impossibles

à contrôler pour les institutions de médiation. C'est dans un tel contexte que les mouvements de 1968 vont se dérouler et marquer le début de la déstabilisation du modèle fordiste (Aglietta, 1997, p.430).

La crise du régime de croissance fordiste :

Certaines institutions de médiations du fordisme, telle que l'éducation ont été déstabilisées par leur propre contradiction à partir de la fin des années 60. Cette déstabilisation a permis à certains groupes sociaux de revendiquer des changements dans la société française. Pour le cas de Mai 68 nous pensons évidemment aux étudiants revendiquant une refonte du système universitaire. Il ne faut cependant pas oublier les larges mouvements ouvriers qui ont eu lieu à la même période dans tout le pays. Ces mouvements étaient également le fruit des contradictions du système fordiste puisque leur principale réclamation était l'amélioration de leur pouvoir d'achat. Cette demande était motivée par le besoin de satisfaire les nouveaux standards de la consommation de masse. Or, les normes de la consommation de masse font partie intégrante du régime de croissance fordiste puisque le type de consommation doit être en adéquation avec la production qui est à cette période une production de masse. Nous avons donc une situation dans laquelle certaines institutions de médiations ne parviennent plus à modérer la poursuite des intérêts individuels de plusieurs groupes sociaux importants dans le mode d'accumulation – les étudiants fournissant les cadres de l'économie et les ouvriers étant la source principale de la force de travail (Bertrand, 1983, p.341).

Parallèlement à l'instabilité sociale, l'économie française basée sur le régime de croissance fordiste est, dès 1967, dans une phase critique de son existence. En effet, les capitalistes voient leur taux de profit décroître et ce, pour deux raisons. D'abord, l'innovation technologique connaît un fort ralentissement. Ceci a pour effet de diminuer les gains de productivité. Or, le fordisme repose en partie sur ces gains. L'augmentation constante du salaire réel des employés n'est possible que si la productivité est en croissance constante permettant de garder une même répartition des revenus entre les salaires et les profits (Aglietta, 1997, p.452). Ensuite, l'économie française souffre d'un

ralentissement de la demande sociale. La croissance de la demande sociale, constituée principalement de la demande privée des ménages et la demande liée à l'État, s'est affaiblie dès le milieu des années 60. Du côté des ménages, cela s'explique d'une part par le fait qu'une grande partie des Français, à cette période, a déjà acquis les trois produits phares des Trente Glorieuses : la voiture, les biens ménagers et la propriété immobilière. De l'autre côté, l'explication se trouve également dans le ralentissement de la croissance des salaires réels. Du côté de la demande publique, les grands travaux entrepris au lendemain de la Seconde guerre mondiale pour reconstruire le pays mais aussi pour moderniser les infrastructures sont en partie terminés (Aglietta, 1997, p.452). Cette politique des grands travaux avait été l'une des clés du régime de croissance fordiste de l'Après-guerre.

Cette situation a engendré un ralentissement de la croissance économique qui s'est traduit en une augmentation du chômage en France dès 1967 (Boyer, 1992, p.364). Ceci a menacé la cohésion sociale qui avait été mise en place grâce au rapport salarial du fordisme. En effet, en plus d'assurer une augmentation constante du salaire réel, l'équilibre du régime de croissance était basé sur le faible risque qu'avaient les employés de perdre leur travail et de tomber dans la précarité. Les capitalistes ne sont cependant plus en mesure d'assurer une telle stabilité au vu de la diminution du taux de profitabilité (Coriat, 2002, p.395). La déstabilisation du rapport salarial a eu pour effet de remettre en question la cohésion sociale qui existait dans la société française depuis la fin des années 40. Ainsi, les mouvements sociaux de la fin des années 60 s'expliquent par la montée des revendications individualistes mais aussi par la déstabilisation du rapport salarial fordiste.

L'augmentation du chômage a également eu pour effet de faire évoluer les mentalités au sein de la bourgeoisie. La sécurité sociale ayant pour objectif d'atténuer le risque de tomber dans la précarité dû à des accidents de la vie a permis d'absorber une partie du mécontentement des travailleurs lié à l'élévation du taux de chômage. Ceci a eu pour effet d'augmenter les dépenses de l'État en faveur des politiques sociales. Ces politiques ont permis à une partie de la bourgeoisie d'arriver sur le devant de la scène : les libéraux (Boyer, 1992, 366). L'idéologie libérale était restée minoritaire au

court des Trente Glorieuses car elle prône une limitation drastique des fonctions de l'État pour favoriser la libre compétition de l'économie de marché. Or, les Trente Glorieuses sont justement la période keynésienne, et donc peu libérale, par excellence. L'État développe à cette période toutes les assurances sociales, son système éducatif, de santé, stimule la demande par la politique des grands travaux, etc. Cette idéologie keynésienne est donc remise en question lorsque les dépenses de la sécurité sociale augmentent en raison du chômage. On voit ainsi le libéralisme remplacer petit à petit le keynésianisme au sein de la classe bourgeoise remettant en question tout le mode de régulation lié aux institutions du fordisme.

En plus de ces facteurs endogènes à l'économie française, le régime de croissance fordiste est également attaqué par les événements majeurs provenant de l'économie internationale. Il y a eu tout d'abord la décision unilatérale de la part des États-Unis de mettre fin à la convertibilité de l'étalon or en 1971 (Coriat, 2002, p.389). Ce système monétaire permettait à l'économie française d'assurer une certaine stabilité du taux de change du franc favorisant les échanges internationaux. Avec la fin de ce système, les capitalistes français voient une partie de leur demande être déstabilisée. Le deuxième choc exogène a été la crise pétrolière de 1973. Celui-ci a eu pour effet d'augmenter considérablement le prix de l'essence diminuant le pouvoir d'achat des travailleurs et augmentant les coûts de production de l'industrie. Cette crise a donc exacerbé les paradoxes économiques endogènes déjà étudiés. Enfin, la forte globalisation qu'a connue l'économie internationale a empêché l'État français de résorber la crise avec les outils de politique économique habituels (Coriat, 2002, p.390). Il était devenu plus difficile de stimuler la croissance en augmentant la demande publique puisque cela aurait élevé le déficit du budget étatique. L'internationalisation des marchés financiers implique que le financement de ce déficit par de la dette publique est risqué au vu des attaques spéculatives pouvant provenir de l'étranger. De plus, l'intégration des économies nationales dans les chaînes de production internationales ainsi que la fin de l'étalon or déstabilisent l'économie française, au vu des fluctuations des taux de changes.

Tous ces facteurs exogènes ont eu pour effet d'exacerber les instabilités endogènes de l'économie française. Ainsi, la crise économique que traversait la France qui pouvait être caractérisée de crise *stop and go* – autrement dit une crise faisant partie des mouvements cycliques de forte croissance et de ralentissement – s'est transformée en crise du mode de régulation qui a remis en question une grande partie des institutions de médiation nécessaires au régime de croissance fordiste (Boyer, 2004, p.81).

Le graphique étudié dans ce travail reflète clairement l'instabilité sociale qu'a engendré la crise économique de la fin des années 60. On y observe peu avant 1968 le début d'une augmentation de l'utilisation des termes sociaux polarisés tel que « bourgeoisie », « prolétariat », « classe ouvrière » ou encore « capitaliste ». Cette hausse s'explique par deux facteurs : tout d'abord, les articles publiés par le journal *Le Monde* doivent tenir compte des mouvements sociaux et des évolutions dans les discours politiques. Ainsi, les groupes sociaux dominants du modèle fordiste, la classe ouvrière et la classe bourgeoise, remettant tous les deux en question l'équilibre social de cette période, les médias ont dû tenir compte dans leur discours de cette évolution pour représenter le plus fidèlement la situation politique du pays. Ensuite, les journalistes faisant eux-mêmes partie intégrante de la société française, ils ont vécu les instabilités économiques et sociales de leur époque. Ils ne faisaient donc pas uniquement rapporter le discours des autres groupes sociaux mais contribuaient également au débat par la tribune médiatique qui était à leur disposition. On observe donc dans le graphique une période allant de la fin des années 60 à la fin des années 70 pendant laquelle l'équilibre social est de plus en plus remis en question.

Nous verrons dans la prochaine partie quelles ont été les réponses à cette crise et comment est-ce que cela s'est traduit dans le discours médiatique.

Réponse à la crise du fordisme :

Le régime de croissance fordiste reposait sur deux aspects principaux : le rapport salarial permettant une consommation de masse et une certaine stabilité sociale ; ainsi que le modèle d'accumulation qualifié d'intensif reposant sur la croissance de la productivité par l'innovation technologique et organisationnelle. Ces deux aspects vont être modifiés lors de la crise du fordisme pour tenter de retrouver un nouveau régime de croissance équilibré.

Du côté du rapport salarial, les travailleurs français ont réussi à protéger leurs acquis sociaux lors des années 70. Ce n'est qu'à la fin de cette décennie et dans le courant de la suivante que les capitalistes sont parvenus à se désengager de leurs prérogatives pour faire face à une compétition internationale toujours plus féroce (Aglietta, 1997, p.453). Ainsi, on observe une déréglementation progressive du droit du travail centralisé qui était une des institutions de médiation du mode de régulation fordiste (Boyer, 1992, p.368). Cette stratégie de la part des propriétaires des moyens de production a eu pour résultat de diversifier sur un plan toujours plus individuel les rapports salariaux. On est passé d'une négociation au niveau national entre partis bourgeois et associations patronales d'un côté et partis prolétaires et syndicats de l'autre à une négociation directe entre l'employeur et l'employé. Ceci a favorisé la compétition entre les employés qui, dès lors, favorisaient leurs intérêts individuels aux intérêts de leur classe sociale. Ce phénomène est qualifié de « balkanisation de employés » par Benjamin Coriat (Coriat, 2002, p.395) mettant en évidence la déstabilisation de l'union des intérêts des travailleurs au profit d'un contrôle accru de ces derniers par les capitalistes.

Cette évolution ne s'est pas faite sans résistance de la part des travailleurs. En effet, la classe ouvrière était l'un des groupes sociaux dominants, l'autre groupe dominant étant la classe capitaliste, dans le système fordiste dont les intérêts étaient pris en compte dans la formation des lois et politiques publiques (Amable et Palombarini, 2008, p.129). À partir de la fin des années 70, ce groupe social n'occupe plus la même place centrale dans le processus de négociation. Ceci a engendré un certain mécontentement auprès des travailleurs résultant sur des conflits sociaux

mettant en péril tout le système économique. En effet : « *the viability of a particular type of socio-economic model is supposed to depend not on competitiveness of firms but on the capacity of the model to regulate social conflict.* » (Amable et Palombarini, 2008, p.129).

La classe capitaliste a donc dû trouver un nouveau groupe social dominant pouvant avoir un intérêt objectif ou subjectif à soutenir les politiques de la classe capitaliste et faire évoluer les mentalités de l'ensemble de la société pour leur permettre de mettre en place les changements dans l'économie, sans devoir faire face à une contestation sociale trop importante (Bertrand, 1983, p.329). Le groupe social dominant qui va remplacer celui représentant les ouvriers est la classe moyenne salariée. Nous analyserons en détails les origines et particularités de cette classe qui a eu un impact considérable sur la société française dans le troisième chapitre de ce travail. En ce qui concerne l'évolution des mentalités, il faut souligner l'importance de l'idée selon laquelle l'acceptation des politiques par les individus dépend de la perception qu'ils ont de leurs intérêts personnels et collectifs (Amable et Palombarini, 2008, p.129). Cela signifie que des personnes peuvent soutenir des politiques qui sont incohérente par rapport à leurs intérêts objectifs mais qui s'explique par la vision subjective qu'ils ont de l'économie et de la société. Ainsi, « *social expectation correspond to interests as agents perceive them.* » (Amable et Palombarini, 2008, p.130). Or, la perception que l'on se fait du monde dépend fortement des médias¹ par le pouvoir symbolique inhérent à leur discours. L'homme ou la femme politique, l'éditorialiste, le producteur ou la productrice de cinéma ou de musique peuvent influencer la conception des intérêts et l'acceptation de l'ordre politique par l'ordre moral qu'ils véhiculent dans leur discours (Amable et Palombarini, 2008, p. 130). Cette idéologie permet de définir les demandes politiques légitimes qu'un individu ou groupe social peut formuler (Amable et Palombarini, 2008, p.131) et ainsi réduire les conflits sociaux émanant du changement de système socio-économique.

¹ Ici le terme « médias » est pris au sens large étant synonyme de « vecteur d'information ».

On observe donc dans le graphique examiné que le discours médiatique a progressivement abandonné les termes sociaux polarisés à partir de la fin des années 70. La renonciation à l'utilisation de ces termes a favorisé l'évolution des mentalités dans la société française. Cette dernière est passée d'une société dans laquelle les revendications politiques étaient justifiées par la lutte des classes à celle dans laquelle les revendications politiques sont justifiées par la lutte de classement individuel dans l'entreprise ou dans l'échelle sociale.

Le deuxième aspect qui a fortement évolué lors de la crise du fordisme est le mode d'accumulation. Ce dernier était basé sur l'augmentation constante de la productivité par l'innovation. Il y a eu cependant un essoufflement du progrès technologique et organisationnel dès la fin des années 60 n'assurant plus un taux de profit stable et élevé pour les capitalistes. Ils ont donc dû trouver une nouvelle source de croissance du capital.

Celle-ci s'est développée en premier lieu aux États-Unis, pays dont l'économie traversait, au même titre que la France, la crise du fordisme. Il s'agissait de passer d'un mode de régulation monopoliste, dans lequel des grandes organisations négocient les rapports de concurrence et le rapport salarial, à un mode de régulation financier. Dans ce dernier, la concurrence et le rapport salarial ne se négocient plus centralement par les grandes organisations mais sont définis par les marchés financiers et à une plus petite échelle (Boyer, 2004, p.87). En plus de cette évolution, le système capitaliste des pays occidentaux est passé d'un modèle d'accumulation intensive à un modèle d'accumulation extensive, c'est-à-dire que la source de la croissance économique ne se trouve plus dans l'augmentation de la productivité liée aux innovations mais dans la conquête de nouveaux marchés. Ce nouveau modèle d'accumulation assure une certaine profitabilité aux capitalistes mais augmente les inégalités par le chômage et la stagnation des salaires réels (Boyer, 2004, p.55). De plus, la déréglementation financière qui permet de mettre en place ce nouveau mode d'accumulation implique que les entreprises doivent faire face à une plus grande concurrence

puisque'il ne suffit plus d'améliorer la productivité ; il faut maintenant protéger son marché et accéder à des nouveaux (Coriat, 2002, p.392).

Ces logiques de financiarisation de l'économie et de croissance de la concurrence se sont faites ressentir dans toute l'économie française n'épargnant aucune industrie. Les médias faisant partie de cette économie mais jouant également un rôle symbolique dans la construction des idéologies, nous analyserons plus précisément son évolution suite à la crise du fordisme et l'impact qu'elle a eu sur les discours médiatiques dans le deuxième chapitre.

5.2. L'industrie médiatique dans la crise du fordisme

L'économie des médias :

Pour pouvoir analyser la situation de l'industrie médiatique lors de la crise du fordisme des années 70 il nous faut revenir sur le développement de cette économie au cours de l'histoire récente. Cette description va nous permettre de comprendre le développement de la communication de masse qui caractérise les médias occidentaux du XXème siècle. Ce que l'on entend ici par médias de masse sont les productions de marchandises médiatiques dont les consommateurs cibles ne sont plus uniquement les cercles restreints de bourgeois intellectuels mais l'ensemble des individus ayant la capacité de comprendre le discours médiatique.

En effet, le développement des médias en Europe au XVIIIème et XIXème siècle s'est principalement concentré sur un marché de niche qui était composé de la partie la plus lettrée de la population. Ceci s'explique par deux facteurs principaux :

- D'une part, à cette période, l'illettrisme était encore fortement répandu au sein de la population des pays occidentaux. Les médias étant alors principalement sous forme écrite

(journaux et livres), l'accès à ces derniers était réservé aux classes sociales ayant reçu une éducation suffisante pour recevoir et comprendre le discours médiatique.

- D'autre part, le deuxième facteur est économique. Au début de la Révolution industrielle, les coûts de production des livres et journaux étaient encore excessivement élevés. Ceci s'explique par les techniques rudimentaires utilisées pour l'impression et par les fortes taxes imposées par les gouvernements sur ces produits. Ainsi, le prix élevé des livres et journaux était un obstacle pour une grande partie de la population.

Ces deux freins au développement des médias ont peu à peu disparu à partir de la moitié du XIXème siècle (Thompson, 1990, p.177). Les techniques d'impression ont commencé à s'automatiser permettant l'augmentation de la productivité tout en diminuant les coûts de production et les gouvernements ont réduit, puis totalement aboli, les taxes sur les produits intellectuelles. De plus, le développement de la publicité a permis d'abaisser significativement le prix de vente des journaux puisque le financement des journaux n'était plus assuré uniquement par l'achat de ces derniers mais également par la vente d'espace publicitaire. Parallèlement à cela, les politiques éducatives ont permis à un nombre toujours plus important de la population d'acquérir les connaissances intellectuelles nécessaires pour accéder aux médias écrits.

Les entreprises médiatiques ont changé leur stratégie économique. Elles sont passées d'un public cible fortement éduqué et faisant partie majoritairement de la classe bourgeoise à un public cible fortement diversifié socialement. C'est pour cette raison, selon Jürgen Habermas, que l'on observe à partir de la fin du XIXème siècle une tendance à la dépolitisation des lignes éditoriales au profit du sensationnalisme (Thompson, 1990, p.113). Avec cette stratégie niant les intérêts divergents des différentes classes sociales, les entreprises médiatiques avaient pour objectif de toucher la plus grande partie possible de la population. On observe ainsi l'apparition à cette période dans les journaux de thèmes nouveaux comme la petite criminalité, les déviances sexuelles ou encore le sport (Thompson, 1990, p.178).

C'est ici un exemple de la théorie de John B. Thompson selon laquelle l'appareil institutionnel politique et économique est central dans le choix des formes symboliques utilisées dans les médias. La massification des médias, et sa marchandisation rendue possible par les innovations technologiques et l'évolution des politiques gouvernementales ont favorisé des formes symboliques larges et consensuelles pour toucher le plus grand nombre de consommateurs (Thompson, 1990, p.167).

Cette évolution de l'économie des médias a permis de rentabiliser cette dernière et de devenir une source de potentielle accumulation de capital pour la bourgeoisie. C'est pour cette raison que l'on observe au début du XXème siècle une monopolisation des entreprises médiatiques. Cette dernière permet aux capitalistes premièrement de diminuer le nombre de concurrents mais aussi d'augmenter la part de marché des entreprises améliorant leur rentabilité par le principe des économies d'échelles croissantes (Thompson, 1990, p.179).

Cette concentration progressive de la production médiatique a un effet majeur dans l'origine sociale des propriétaires des entreprises. En effet, la monopolisation du marché favorise les entreprises qui peuvent dégager des sommes importantes de capitaux pour acquérir des sociétés concurrentes. Or, les médias gérés par des individus provenant de la classe ouvrière – qui étaient relativement nombreux à la fin du XIXème siècle – ne peuvent pas faire face à la force de frappe des entreprises médiatiques tenues par des capitalistes au vu des sommes de capitaux qu'elles ont à disposition pour, soit racheter d'autres entreprises, soit pour baisser drastiquement le prix de vente de leurs journaux. La concentration progressive des médias a donc favorisé les grandes entreprises capitalistes aux canaux d'information ouvriers (Chomsky et Herman, 1988, p.31).

La première moitié du XXème siècle est, comme nous venons de le voir, propice pour les capitalistes propriétaires de journaux grâce à la massification du marché et à l'élimination progressive de la concurrence. Cette situation va toutefois évoluer à partir de la fin de la Deuxième guerre mondiale et tout au long des Trente Glorieuses, avec l'apparition d'un nouveau média de masse : la télévision.

Ce nouveau support d'information est une concurrence directe au journal, non pas parce que les consommateurs de télévision délaisseraient le journal au profit de celle-ci mais parce que cette dernière se finance, tout comme le journal, en partie grâce à la publicité. Or, la part de dépenses des entreprises dans le marketing publicitaire reste à cette période relativement constante. Avec cette nouvelle rivalité, les journaux et la télévision doivent donc se partager la part des dépenses publicitaires affectant une partie de leurs revenus (Thompson, 1990, p.185).

La situation économiques de l'industrie des médias et plus particulièrement de la presse écrite dans les pays occidentaux à la veille de la crise du fordisme est donc celle d'un marché fortement concentré au niveau national, contrôlé par de grandes entreprises capitalistes et dont les revenus sont relativement instables, dus à la concurrence de la télévision. Dans ce contexte, la crise du fordisme qui atteint également l'industrie médiatique va pousser les entreprises contrôlant la presse écrite à mettre en place de nouvelles stratégies pour assurer aux capitalistes une rentabilité de leurs investissements suffisante. Quatre stratégies vont être mises en place à ces fins :

1. Concentration trans-médiatique : le regroupement des médias observé au début du XXème siècle s'est effectué principalement au sein de la presse écrite. Avec le développement de nouveaux médias comme la télévision ou la radio, les entreprises ont eu la possibilité lors des années 70 et 80 de diversifier leurs activités au sein d'une même industrie (Thompson, 1990, p.193). C'est par ce processus que l'on voit apparaître de grandes corporations dont l'activité principale est la production médiatique. Ces dernières ont l'avantage de fortement réduire la concurrence apparue entre la presse écrite et la télévision en contrôlant ces deux médias.
2. Diversification des activités non médiatiques : en plus de devenir plus variées au sein de l'industrie médiatique, les grandes corporations se diversifient dans de nouveaux domaines et cela de deux manières différentes. Premièrement, les compagnies se développent verticalement dans la chaîne de production médiatique. Elles acquièrent des entreprises

nécessaires à la fabrication de discours médiatiques mais qui historiquement en étaient indépendantes comme dans le domaine de la papeterie pour le cas de la presse écrite. Ceci leur permet de contrôler les coûts de production et ainsi augmenter le taux de profit (Thompson, 1990, p.196). Deuxièmement, les grandes corporations se diversifient horizontalement dans d'autres secteurs que celui de l'industrie des médias. Cela leur permet de ne plus dépendre uniquement des fluctuations du marché de la presse écrite ou de la télévision (Thompson, 1990, p.196).

3. Globalisation des activités des corporations : les grandes corporations médiatiques cherchent lors de la crise du fordisme à retrouver un taux de rentabilité similaire à celui connu lors des Trente Glorieuses. Pour ce faire, il ne leur est plus suffisant de monopoliser le marché médiatique national. Elles adoptent donc une stratégie d'internationalisation de leurs activités, ceci dans l'objectif, comme pour la monopolisation au niveau national, de diminuer les coûts de production par les économies d'échelles croissantes et d'éliminer la concurrence internationale (Thompson, 1990, p.198).
4. Dérégulation du marché : la dernière stratégie a été mise en place par les gouvernements occidentaux pour faire face à la crise économique. Il s'agit de déréguler le marché médiatique qui était alors encore fortement limité par les lois étatiques concernant non seulement la concurrence mais aussi les sources de financement des entreprises médiatiques. Les grandes corporations ont alors eu accès au marché financier international. La politique des gouvernements occidentaux est une tentative de relancer l'économie. « *The deregulation of the media was part of a more general attempt to increase competitiveness in a variety of industrial sector and to remove legislation which was thought to restrict unduly the pursuit of commercial interests.* » (Thompson, 1990, p.204). Le marché financier accessible, les corporations médiatiques pouvaient désormais utiliser cette source de financement pour investir dans des projets ayant pour objectif de retrouver une certaine rentabilité. Cette stratégie a néanmoins eu un effet pervers puisque l'investissement par le marché financier a accentué

l'impératif pour les entreprises médiatiques d'assurer une rentabilité suffisante de leurs activités (Chomsky et Herman, 1988, p.37).

Ces stratégies mises en place pour répondre à la crise du fordisme ont imposé deux nouvelles contraintes à l'industrie médiatique :

- En premier lieu, l'exacerbation de la logique de rentabilité étudiée ci-dessus, alliée au ralentissement de la croissance économique implique que les entreprises médiatiques doivent sans cesse chercher à multiplier le nombre de consommateurs. Pour ce faire, la presse écrite a accentué la logique de dépolitisation de leur contenu. Ainsi, il leur était permis d'atteindre tout le spectre de consommateurs potentiels indépendamment de leur attache idéologique.
- En second lieu, en se liant à d'autres marchés économiques et à la finance, les médias se sont retrouvés de plus en plus dépendants des fluctuations politiques et économiques. Leurs revenus ne dépendaient plus uniquement de l'état de l'économie médiatique mais de l'ensemble de l'économie nationale. Il était alors dans l'intérêt des propriétaires d'entreprises médiatiques de chercher à stabiliser la situation politique et sociale par leurs discours afin d'assurer une production et une demande stables.

Les évolutions économiques peuvent démontrer en partie le changement sémantique observé à partir de la fin des années 70 sur le graphique étudié ici. En effet, la diminution de l'utilisation des termes sociaux polarisés permet de dépolitiser le discours médiatique et peut avoir un effet sur la capacité de la population de penser la crise économique comme étant le résultat de la lutte des classes.

Nonobstant, si nous prenons uniquement en compte les facteurs purement économiques, l'analyse de l'évolution des discours médiatiques n'est que partielle. L'industrie de la communication de

masse produit à la fois des biens de consommation au même titre que toute autre industrie mais aussi des biens symboliques (Thompson, 1990, p.219). Ceux-ci sont véhiculés par les informations se trouvant dans le discours médiatique. Ces renseignements permettent aux consommateurs d'avoir accès à des expériences et idées provenant d'autres individus. Ils peuvent ainsi se constituer une compréhension du monde dépendant non plus uniquement de leurs propres expériences mais aussi de celles de personnes avec lesquelles ils n'ont pas de lien social. L'image du monde ou de la société peut être considérée comme étant une idéologie puisqu'elle ne se rattache pas directement aux expériences matérielles vécues par le consommateur. Ainsi, pour John B. Thompson, le discours médiatique est producteur de biens symboliques, créateurs d'idéologie.

Cette idéologie n'est cependant pas neutre ; elle ne découle pas de formes symboliques aléatoires indépendantes de son producteur. Au contraire, les formes symboliques transmises par la communication de masse établissent une image du monde cohérente, fruit de la perception subjective de la société par le producteur de discours médiatiques découlant de sa condition matérielle. Cet aspect de la communication de masse en fait un outil de pouvoir permettant d'influencer l'idéologie d'une partie de la société par la transmission de formes symboliques.

Or, comme nous l'avons vu au début de ce chapitre, l'industrie médiatique, au cours de son histoire, a été monopolisée par des grandes corporations capitalistes. Cette exclusivité s'explique par l'intérêt économique de cette industrie mais également par le pouvoir symbolique qu'elle confère à ses propriétaires. Les capitalistes ont donc vu en la fonction médiatique un moyen d'accumulation de capital mais aussi une façon d'influencer l'idéologie de la société. Ce dernier aspect est central lorsqu'on analyse une période de grands changements économiques et sociaux comme la fin des Trente Glorieuses. Dans une telle période, l'équilibre social qui s'était mis en place entre les deux groupes dominants du XXème siècle, les capitalistes industriels et les ouvriers du secteur secondaire, est remis en question et menace la pérennité de l'accumulation des capitalistes. Ainsi : « *Ideology may be necessary to subordinate groups in their struggle against the social order as it is to dominant groups in their defense of the status quo.* » (Thompson, 1990, p.53).

L'analyse des formes symboliques transmises par les médias est donc un moyen d'étudier les relations de domination et leurs évolutions (Thompson, 1990, p.56).

Dans le cas des Trente Glorieuses, l'équilibre social est remis en question en France. Ceci se voit dans le graphique par l'augmentation des termes de classes polarisées entre le milieu des années 60 et le milieu des années 70. L'utilisation de ces mots n'était jusqu'alors pas un problème pour la classe capitaliste puisque l'existence des classes sociales n'était pas, ou peu, une source de tension au sein de la société. Ceci est dû au compromis fordiste qui permettait aux capitalistes d'accumuler du capital par les profits, tout en assurant une augmentation du salaire réel des salariés. Les termes de classes polarisées sont toutefois devenus un problème lorsque le régime de régulation fordiste a été remis en question lors de la crise économique de la fin des Trente Glorieuses. Il a alors été nécessaire aux propriétaires d'entreprises médiatiques de proposer des nouvelles formes symboliques pour construire une idéologie chez les classes travailleuses permettant de retrouver un équilibre social.

Le terme « classe moyenne » a été l'une des formes symboliques utilisées à ces fins et nous pouvons observer ce changement de sémantique dans le discours médiatique par le graphique analysé dans ce travail. Nous y observons une diminution importante de l'utilisation des termes de classes polarisées suivi d'une augmentation progressive de l'utilisation du terme neutre « classe moyenne ». L'utilité d'une forme symbolique neutre comme « classe moyenne » s'explique par trois fonctions que peuvent avoir les formes symboliques : la légitimation, la dissimulation et l'unification (Thompson, 1990, p.60).

1. Le terme « classe moyenne » permet de justifier ou légitimer la hiérarchie dans une société.

En effet, comme nous le verrons dans le troisième sous-chapitre, la classe moyenne est le symbole de la méritocratie. Ainsi, avec l'utilisation d'un tel terme, la classe capitaliste réfute l'idée selon laquelle elle occupe la place de dominant dans la société grâce à des privilèges hérités et donc non justifiés. Il en devient plus difficile de concevoir la société comme étant le terrain d'une lutte de classes aux intérêts divergents.

2. Le terme « classe moyenne » permet également de dissimuler certains aspects de la société française du XXème siècle comme les écarts de richesse. Les formes symboliques transmises dans les discours médiatiques permettent de constituer une vision du monde chez les consommateurs différente de leur réalité matérielle. La diminution des termes de classes polarisées en faveur de la classe moyenne permet ainsi de favoriser l'idéologie selon laquelle il n'y a qu'une seule classe sociale dans la société française ou même que l'idée de classe sociale est dépassée. Ceci empêche les travailleurs de se constituer une conscience de classe pour soi.
3. Le terme « classe moyenne » permet enfin d'unifier la société française dans une période de tension sociale. Si la grande majorité des Français fait partie d'une même classe, alors le seul combat politique justifié est celui pour le développement économique permettant à toute la société dans son ensemble d'améliorer sa condition matérielle.

Par ces trois fonctions de la forme symbolique « classe moyenne » l'industrie médiatique a imposé une idéologie qui a limité le champ de pensées des individus (Thompson, 1990, p.100). Les consommateurs de discours médiatiques ont encore une capacité de réflexion mais délimitée par les outils d'analyse proposés par la communication de masse. Ainsi, « *the development of the culture industry, and of consumer culture more generally, has thus brought about the incorporation of individuals into a rationalized and reified social totality; it has stunted their imagination, stifled their revolutionary potential [...]* » (Thompson, 1990, p.101).

En plus de l'intérêt des propriétaires d'entreprises médiatiques de changer les formes symboliques dans une période d'instabilité sociale, le discours médiatique a également été influencé par les bouleversements dans le discours politique. En effet, l'une des sources principales pour les informations politiques est le gouvernement (Chomsky et Herman, 1988, p.54). Or, ce dernier doit lui aussi faire face à l'instabilité sociale de la fin des Trente Glorieuses. L'un des groupes sociaux dominants qui garantissaient le régime d'accumulation fordiste, la classe ouvrière, n'assure plus la

même stabilité sociale. Au contraire, elle est source d'instabilité. La classe bourgeoise a donc dû trouver un nouveau groupe social suffisamment important numériquement pour devenir dominant afin de constituer une nouvelle alliance politique permettant de retrouver une certaine stabilité dans l'appareil étatique. La classe sociale qui remplissait alors les conditions était la nouvelle classe moyenne salariée.

Le virage observé sur le graphique autour de l'année 1976 n'est donc pas que le fruit des propriétaires de médias, mais en outre celui de l'évolution du discours politique.

Nous allons maintenant analyser l'histoire et la sociologie de la nouvelle classe moyenne – que je nomme également petite bourgeoisie salariée – pour comprendre plus précisément le rôle qu'elle a joué dans l'évolution sémantique observée à la fin des Trente Glorieuses.

5.3. Sociologie de la nouvelle petite bourgeoisie

Transformation de la petite bourgeoisie :

Le terme de « classe moyenne » a une histoire qui remonte à l'Antiquité et son sens a fortement évolué au cours des siècles (Pech, 2011, p.71). Nous allons néanmoins nous concentrer sur la signification que ce terme a pris suite au débat entre Karl Marx et l'École historique allemande au 19^{ème} siècle.

Karl Marx avait renommé la « classe moyenne » la « petite bourgeoisie » et celle-ci était composée des professions dites indépendantes. Dans cette catégorie étaient compris les artisans, les professions libérales, les notables, les petits propriétaires terriens ainsi que les commerçants. Selon l'analyse marxiste, cette classe sociale était vouée à disparaître suite à la logique de concentration des capitaux et de monopolisation du marché par les grands propriétaires capitalistes. En effet ces derniers, grâce à leurs ressources financières, peuvent phagocytter les domaines économiques gérés par la petite bourgeoisie par la compétition des marchés. Cette dynamique a comme finalité la

disparition de la classe moyenne et l'apparition d'une société constituée uniquement de deux classes socio-économiques : le prolétariat et la bourgeoisie.

L'École historique allemande pense quant à elle que, bien que l'analyse marxiste de la disparition des petits bourgeois indépendants soit correcte, la classe moyenne n'est pas vouée à disparaître au cours du développement du capitalisme. Selon cette École de pensée, la petite bourgeoisie indépendante va être progressivement remplacée par la petite bourgeoisie salariée. Cette dernière a pour principale différence avec la première sa place dans le processus de production capitaliste. Alors que la petite bourgeoisie indépendante exerce en marge des logiques d'accumulation des grands capitalistes, la petite bourgeoisie salariée est un élément central dans la capacité de croissance des entreprises capitalistes. Pour explorer le rôle que joue cette nouvelle classe sociale il faut en distinguer deux groupes : les petits bourgeois salariés du secteur privé et ceux du secteur public.

Dans le secteur privé, la logique d'accumulation du capital pousse les propriétaires de capitaux à accroître leur production. Ceci leur permet à la fois d'éliminer la concurrence leur permettant de monopoliser le marché mais aussi de diminuer les coûts de production par le jeu des économies d'échelle. Avec des chaînes de production en constante augmentation, il devient de plus en plus compliqué pour les capitalistes d'assurer une bonne gestion de la production par une direction centralisée. C'est dans ce contexte qu'engager des salariés avec un capital intellectuel élevé devient nécessaire. Ils ont pour rôle de gérer une partie du travail assurant le bon déroulement de celui-ci et facilitant le rôle de la direction. C'est ainsi que se développe à la fin du XIXème et au début du XXème siècle le poste de cadre assuré par la nouvelle petite bourgeoisie salariée.

Du côté du secteur public, la petite bourgeoisie apparaît elle aussi dans une période de complexification des tâches étatiques. Celle-ci est due au développement de l'État social au cours du XIXème siècle. De fait, l'État doit assumer des tâches qui lui étaient alors encore inconnues. Parmi celles-ci, on retrouve : l'instruction publique, le développement des forces armées professionnelles telle que la police et l'armée, les assurances sociales ou encore les infrastructures

publiques. Ces nouveaux devoirs sont la résultante de revendications de la part du prolétariat qui demande de meilleures conditions de vie et de la part de la bourgeoisie qui cherche à amplifier la rentabilité de ses entreprises notamment par l'aide des politiques publiques. Avec cette multiplication des rôles de l'État, ce dernier se voit obligé d'employer toujours plus de fonctionnaires. Apparaissent ainsi des employés de l'État qui, tout comme pour les entreprises privées, jouent le rôle d'intermédiaires entre la base salariale et la tête de l'État.

Les observations faites a posteriori de l'évolution de la petite bourgeoisie au début du XX^{ème} siècle ne permettent pas de déterminer quelle théorie entre celle marxiste et celle de l'École historique allemande décrit le mieux la réalité puisque les évolutions dans la première moitié du siècle ont été marginales. La part de la petite bourgeoisie indépendante de la population active est passée de 42% à 37% entre 1906 et 1931 quand la part de la petite bourgeoisie salariée est passée de 7% en 1914 à 13% en 1930 (Pech, 2011, p.89).

Ce n'est qu'après la Seconde guerre mondiale que l'on peut réellement voir un progrès significatif puisque la classe moyenne salariée représente 37% de la population active en 1975 et les indépendants 15% la même année.

Le diagramme étudié montre ainsi de 1945 à 1975 la période historique pendant laquelle la croissance de la classe moyenne salariée est la plus importante. L'utilisation du terme « classe moyenne » dans le journal *Le Monde* n'augmente pourtant pas à cette même période. Au contraire, les termes de classes sociales plus polarisées telles que « bourgeoisie », « prolétariat », « capitaliste » et « classe ouvrière » connaissent une croissance majeure. Il est ainsi raisonnable de considérer que les évolutions observées sur le graphique ne sont pas la simple représentation du développement du poids de chaque classe sociale dans la société française. Nous verrons plus tard dans ce chapitre comment est-ce que la sociologie de cette nouvelle petite bourgeoisie peut expliquer en partie les phénomènes observés.

Particularités de la nouvelle petite bourgeoisie :

Il existe donc une différence importante dans l'origine économique de l'ancienne et de la nouvelle petite bourgeoisie. En effet, la petite bourgeoisie indépendante reposait essentiellement sur son capital financier et social. La raison pour laquelle les individus se situaient dans cette classe sociale est l'héritage de leurs parents d'un domaine ou d'un commerce mais également des relations sociales au sein de leur classe, nécessaires pour faire fructifier le capital financier.

De son côté, la nouvelle petite bourgeoisie qui croît fortement au cours des Trente Glorieuses repose essentiellement sur le capital intellectuel. Sa place dans cette nouvelle classe sociale ne dépend pas tant des capitaux financiers hérités des parents que des études et formations que les personnes ont suivies. Ces connaissances intellectuelles sont leur force de travail et justifient la place de cadre qu'elles occupent dans la production économique.

Par la caractéristique que nous venons de voir, la nouvelle petite bourgeoisie porte ainsi en son sein plusieurs symboles sociaux clés du discours républicains en France :

- Premièrement la nouvelle classe moyenne représente la démocratisation de l'éducation. Le capital intellectuel nécessaire pour devenir un cadre du privé ou du public provient évidemment en partie du capital intellectuel des parents mais aussi de l'enseignement obligatoire pour tous. Cette classe sociale est donc le symbole d'une éducation nationale gratuite mise en place en 1881 et qui serait la clé pour parvenir à une certaine ascension sociale.
- Deuxièmement, elle est le symbole de l'élévation du niveau de vie moyen grâce au modèle économique capitaliste. Les cadres du secteur privé et publique sont systématiquement mieux payés que les employés se situant en bas de la hiérarchie. Ainsi, avec l'augmentation du nombre de cadres, on observe un accroissement des revenus pour une partie importante de la population. Il faut noter que, en plus d'être le symbole de la croissance du niveau de vie, la nouvelle petite bourgeoisie est également la preuve que le système capitaliste permet

d'augmenter la part des travailleurs improductifs dans l'économie. En effet, les cadres des secteurs public et privé ne travaillent pas directement à la production de biens ou services dans l'économie ; ils ont pour rôle de diriger les travailleurs productifs. La forte augmentation du nombre de cadres dans l'économie française est donc le résultat d'une hausse de la productivité des travailleurs permettant la libération d'une certaine partie de la force de travail.

- Enfin, la nouvelle petite bourgeoisie est le symbole d'une certaine démocratisation de la vie politique. Bien que les institutions n'aient pas fondamentalement évolué, le rapport de la nouvelle classe moyenne à la connaissance permet à une partie toujours plus importante de la société de prendre part dans les débats. Ainsi, la compréhension d'une loi, d'une politique économique ou d'un programme politique n'est plus l'apanage de la grande bourgeoisie.

En résumé, la nouvelle petite bourgeoisie porte en elle les symboles chers à la France républicaine de développement économique, de démocratisation et surtout d'égalité des chances malgré les différences d'origines sociales.

La symbolique de la nouvelle petite bourgeoisie permet à la classe dominante de justifier le système politique, économique et social de la France des Trente Glorieuses, mais permet également à cette nouvelle classe de justifier leur place privilégiée dans la société. On observe dans les discours provenant de la petite bourgeoisie salariée un rejet des logiques politiques de polarisation qui existent depuis le XIX^{ème} siècle.

Les analyses politiques majoritaires de la première moitié du XX^{ème} siècle se basaient sur une logique de société de classes divisées et constituée principalement du prolétariat et de la bourgeoisie. Cette vision de la division de la communauté entre toutefois en conflit avec l'émergence de la classe moyenne salariée, puisque cette dernière est économiquement prolétaire – elle n'est pas propriétaire des moyens de production – mais est fonctionnellement bourgeoisie – elle occupe des postes non-

productifs de direction des travailleurs. La nouvelle classe moyenne se situe ainsi dans une situation politique paradoxale et cherche à la résoudre en cherchant un discours politique différent.

De plus, l'analyse d'une société de classes ne fait pas de différenciation entre la petite bourgeoisie indépendante et la petite bourgeoisie salariée. Or, l'ancienne petite bourgeoisie était vue comme étant totalement acquise aux intérêts de la classe bourgeoise car son objectif principal était d'atteindre cette dernière par l'accumulation de capital financier. L'ancienne petite bourgeoisie était aussi le symbole des privilèges socio-économiques hérités et non mérités par les individus. La nouvelle classe moyenne a ainsi dû « *jeter les vieux meubles pour exorciser le passé hanté par les classes sociales.* » (Beaud, 1984, p.322).

La réponse à ce besoin d'une nouvelle analyse de la société a été l'émergence du terme « classe moyenne ». Celui-ci permet d'accepter que, par le passé, des classes sociales opposées ont pu exister mais que, grâce à l'émergence d'une vaste classe moyenne, la majorité des Français ont désormais les mêmes intérêts économiques. Ces préoccupations sont le dynamisme économique et la paix sociale permettant une croissance globale du niveau de vie dans le pays.

« Sans qu'on y prenne toujours garde, les médias, l'information, largement investis par cette hiérarchie intellectuelle, ont été l'un des lieux essentiels où s'est redéfinie cette situation, c'est-à-dire les termes mêmes de la négociation, ce prérequis à toute forme de consensus, de lien social. Un des rôles essentiels des media dans cette période a été de substituer à la rhétorique et au vocabulaire des affrontements idéologiques du champ politique traditionnel une autre rhétorique et un autre vocabulaire, les catégories préalables à toute discussion sur la gestion rationnelle du progrès économique et social. » (Beaud, 1984, p.233).

De plus, le discours mettant en avant le terme « classe moyenne » permet de justifier les privilèges de la petite bourgeoisie. En effet, si une immense majorité de la population fait partie de la même classe sociale, alors le mérite d'avoir réussi par les études et le travail acharné à atteindre une place dominante dans la société n'appartient qu'aux individus.

Le problème pour la petite bourgeoisie salariée est que, avec un discours méritocratique, elle ne peut jamais considérer sa place comme acquise. Elle a une peur constante du déclassement social qui s'effectuerait par l'émergence de nouveaux cadres ayant accumulé plus de capital intellectuel qu'elle. Il est donc vital pour la nouvelle classe moyenne de constamment acquérir de nouveaux savoirs. Or les voies d'accumulation de capital intellectuel une fois l'éducation scolaire et universitaire terminée sont principalement les médias². La classe moyenne salariée est ainsi une grande consommatrice de médias et s'identifie au sein de leur classe par ce biais. « *Ce n'est qu'au près de ceux dont la position sociale dépend de leur compétence sociale que les media joueront leur rôle effectif de lien social et de définition des positions de compétence, leur rôle d'instrument de capitalisation des techniques d'exercice de cette compétence.* » (Beaud, 1984, p.286).

La petite bourgeoisie salariée a donc un intérêt économique et social à être consommatrice de médias. Nous allons voir dans la partie suivante l'intérêt que peut avoir la classe bourgeoise à introduire la nouvelle classe moyenne dans la production médiatique.

L'intérêt de la classe moyenne dans la production médiatique :

Comme nous l'avons vu avec l'École de la régulation, les années 70 ont été en France, comme dans un grand nombre de pays occidentaux, une ère de crise économique et de contestations sociales. Dans ce contexte, la classe dirigeante française a dû trouver un nouveau groupe social sur lequel s'appuyer pour préserver une stabilité politique et sociale. De plus, elle était obligée de trouver un moyen de faire accepter au reste de la population les changements politiques leur permettant de retrouver un taux de rentabilité suffisant pour assurer l'accumulation du capital. L'une des réponses a été l'évolution du discours médiatique en faveur de leurs intérêts économiques car, comme l'a analysé Paul Beaud : « *Les systèmes de communication ont un double rôle : assurer le contrôle social et assurer un changement social harmonieux.* » (Beaud, 1984, p.135).

² Ici le terme média est utilisé au sens large comprenant à la fois les médias d'information comme le journal et la télévision mais aussi les médias artistiques comme le cinéma ou la musique.

Pour ce faire, la nouvelle classe moyenne salariée constituait le groupe social idoine. Cette dernière, produit un discours symbolique qui rejette la notion de société de classes et met sur un piédestal le développement économique et la méritocratie (Chauvel, 2006). De plus, comme l'a examiné Jean-Claude Daumas, les classes sociales ont toutes tendance à imiter la consommation matérielle mais aussi symbolique et donc l'idéologie des classes supérieures (Daumas, 2018). Ainsi, en incluant la petite bourgeoisie salariée dans le processus de production médiatique, la classe dominante s'assure une émission de discours défendant leurs intérêts économiques.

Toutefois, selon Paul Beaud, l'effet d'une telle stratégie médiatique sur l'ensemble de la société n'est que limité. La raison en est que les classes populaires ressentent un certain désintérêt vis-à-vis de l'information transmise dans les médias car elles n'ont pas un gain particulier à accumuler du capital intellectuel par cette voie-là. En effet, s'il est vital pour un cadre de s'informer quotidiennement afin d'assurer son statut social, sa situation repose avant tout sur son éducation scolaire et académique. Les classes populaires relativement peu éduquées n'auraient alors pas d'intérêt objectif à s'informer et le discours médiatique n'aurait donc un impact que sur les classes moyennes et supérieures (Beaud, 1984).

On peut cependant remettre en question ces affirmations car, bien que le prolétariat n'ait pas d'intérêt objectif à s'informer, l'omniprésence du discours des classes moyennes peut répandre dans les autres couches de la société un intérêt subjectif à l'information. En effet, les classes sociales ne vivent pas en vase clos. Bien au contraire, la nouvelle classe moyenne salariée est en contact constant avec le prolétariat dans leurs activités professionnelles. C'est donc dans les relations sociales qu'il y a transmission du discours petit bourgeois. Il ne suffit évidemment pas d'avoir connaissance d'un discours idéologique pour l'adopter. Le pouvoir symbolique exercé par les cadres et la volonté des classes inférieures de s'approprier les codes des classes supérieures peuvent, malgré tout, favoriser l'émergence d'une conscience de classe petite bourgeoise au sein de la classe prolétaire. De plus, Jean-Claude Daumas considère que : « *Malgré la culture de masse, la culture ouvrière persiste temps que cette classe reste nombreuse et unie.* » (Daumas, 2018, p.409). Or, la classe ouvrière est précisément

en forte diminution depuis le début des Trente Glorieuses et les attaques idéologiques provenant de la classe dominante lors des années 70 ont tendance à déstabiliser la culture ouvrière et à ainsi favoriser l'entrée de la culture dite « de masse » – qui n'est en réalité que la culture petite bourgeoise massifiée – dans la classe ouvrière.

Nous observons ce phénomène dans le graphique étudié. Les termes de classes sociales polarisées sont, dès 1945, largement utilisés et ont connu une forte augmentation entre le milieu des années 60 et 1976. L'explication se trouve dans le fait que le parti communiste et les syndicats, qui ont encore un poids politique fort à cette période, permettent à la culture ouvrière d'être représentée dans les discours médiatiques. Ainsi, l'augmentation des termes polarisés à partir du milieu des années 60 est la représentation des mouvements sociaux ouvriers qui remettent en question la structure sociale des Trente Glorieuses. Ce n'est qu'avec la crise du capitalisme des années 70 et la reconfiguration du rôle des blocs sociaux dans les institutions que la culture ouvrière va péricliter et être remplacée par la culture petite bourgeoise.

En parallèle des considérations politiques, il est utile aux propriétaires de médias de favoriser l'intégration de la nouvelle classe moyenne dans la production médiatique pour s'assurer que les lecteurs s'identifient aux discours que l'on trouve dans les journaux afin de les fidéliser. Effectivement, au même titre que les partis politiques doivent, à cette période, changer leur discours pour qu'ils répondent aux attentes des électeurs, les journaux doivent remplacer leur ligne éditoriale pour répondre aux attentes des lecteurs (Chauvel, 2006). La nature de la petite bourgeoisie ayant évolué et la classe ouvrière ayant de moins en moins de poids, les journaux doivent s'adapter.

De plus, le discours de la nouvelle petite bourgeoisie aide à toucher un plus grand public. L'absence de notion de classe sociale et la dépolitisation des lignes éditoriales offre la possibilité d'élargir la sociologie des consommateurs et de ne plus reposer sur un marché de niche. « *Pour les médias, pour l'industrie culturelle, pour toute l'industrie, le problème et d'abord de "produire" des consommateurs.* » (Baud, 1984,

p.131). Les propriétaires des médias ont donc eu un intérêt économique à introduire la nouvelle classe moyenne dans le processus de production médiatique.

La nouvelle petite bourgeoisie n'a quant à elle pas eu de difficulté à accepter les nouveaux pouvoirs qui lui étaient octroyés. Cette classe sociale a dès le début de son existence revendiqué un droit d'accès aux positions de gestion, que ce soit dans l'économie privée comme dans les politiques publiques. Ces doléances sont liées au capital intellectuel qui est le socle sur lequel elle repose. Si la petite bourgeoisie salariée a une position privilégiée dans la société grâce au savoir intellectuel, elle devrait être la classe la plus compétente à régir la cité. Son savoir lui permettrait de diriger avec plus de pragmatisme et de rationalité que les classes populaires et son absence de capital financier lui permettrait de ne pas être soumise à des conflits d'intérêts, contrairement à la bourgeoisie. La nouvelle petite bourgeoisie va donc accepter d'occuper un nombre toujours plus important de postes à responsabilité, dans l'industrie médiatique notamment.

Maintenant que nous avons vu pour quelles raisons la classe bourgeoise a favorisé l'entrée de la petite bourgeoisie dans la production médiatique, nous allons voir quels ont été les effets de ce changement sur le discours médiatique en lui-même.

Effets sur le discours médiatique :

Une fois la petite bourgeoisie salariée intégrée à la production médiatique, elle a pu modeler les discours émis par les médias à son image. Une des caractéristiques de la petite bourgeoisie salariée est, selon Paul Beaud, son « *ethnocentrisme de classe* » (Beaud, 1984, p.209) ; autrement dit, les journalistes et rédacteurs provenant de la nouvelle classe moyenne ont pu, à partir du moment où ils étaient majoritaires dans les entreprises médiatiques, imposer une ligne éditoriale qui correspond à leur vision de la société française. Or, cette dernière est intrinsèquement liée à l'origine sociale et

économique de la classe moyenne salariée. La nouvelle classe moyenne va donc modifier les discours médiatiques principalement par deux voix, l'une supprimant des concepts sociaux et l'autre sacralisant des concepts économiques :

- Premièrement, la nouvelle petite bourgeoisie rejette l'idée de société de classes., cette classe sociale ressent le besoin constant de justifier sa place privilégiée dans la société. Pour ce faire, elle avance sempiternellement l'argument du travail individuel qui serait la clé de l'amélioration des conditions de vie. Le travail est ici à prendre au sens large puisqu'il s'agit bien évidemment du travail salarié mais également du travail scolaire et du travail associatif. Le travail scolaire est réellement le point d'ancrage pour la nouvelle classe moyenne puisque son atout dans le marché du travail est précisément le capital intellectuel. Le travail associatif est quant à lui la marque d'un rejet de l'idée selon laquelle le travail politique est l'apanage de l'État (Beaud, 1984, p.225). La nouvelle classe moyenne considère que si l'on constate des défauts dans la société au niveau local, c'est de la responsabilité du citoyen de constituer une association pour agir directement sur ce défaut et non celle de l'État.

Il y a donc ici un rejet catégorique de l'idée de déterminisme social ; aucune excuse n'est admissible pour expliquer la position inférieure d'un individu sur l'échelle sociale. Il est possible pour n'importe quelle personne d'atteindre un meilleur niveau de vie, par l'éducation, par le travail salarié, ou par le travail associatif. Avec une telle philosophie, il devient impossible d'analyser les inégalités sociales en dehors du prisme du libre arbitre.

Le résultat au niveau du discours médiatique est un effacement de l'idée de société de classes à la faveur d'une idée de société homogène et totalement égalitaire en ce qui concerne les chances de réussites sociales et économiques.

- Deuxièmement, la nouvelle petite bourgeoisie chérit l'idée selon laquelle l'émancipation d'une société vis-à-vis des conditions matérielles de ses individus se fait par le

développement économique, autrement dit par la croissance et l'innovation technologique. Ce concept découle là aussi du rejet de la société de classes. L'un des moteurs des combats politiques est la volonté d'améliorer les conditions matérielles pour soi et son groupe social. Dans une société de classes, le combat politique se fait donc contre une autre classe sociale. En revanche, s'il n'en existe pas, alors il n'est pas possible de mener ce combat contre une autre classe. Le seul moyen d'améliorer les conditions de vie matérielles est donc l'augmentation de la richesse totale de la société. Cette fortune sera répartie équitablement entre les individus et cela permettra d'atteindre un nouveau niveau de confort matériel.

On a ici l'exemple type du principe développé notamment par Paul Beaud selon lequel le contrôle de l'appareil médiatique permet le contrôle de la diffusion culturelle du modèle économique (Beaud, 1984). Ce lien n'est pas le résultat d'une volonté consciente de la part des blocs sociaux contrôlant les médias mais bien la résultante des rapports de production économique. Les discours mis en avant par la petite bourgeoisie salariée s'expliquent par l'origine de cette classe dans la société française et de la place qu'elle y occupe. Étant une classe privilégiée qui a crû dans le système économique français des Trente Glorieuses, ses fondements idéologiques découlent du modèle économique qui lui a permis d'accéder à sa position. La nouvelle classe moyenne n'a donc pas créé a posteriori son discours devenu hégémonique par son contrôle des médias mais découle par ses origines.

De surcroît, la classe capitaliste française de la deuxième moitié du XX^{ème} siècle n'a pas eu à contrôler la production des discours de la classe moyenne salariée dans les médias puisque celle-ci provient de la société capitaliste de la deuxième moitié du XX^{ème} siècle et qu'elle en a bénéficié. Il y a donc ici un consensus idéologique entre les deux classes contrôlant les médias grâce à leurs intérêts économiques, sociaux et politiques communs. Le discours de la classe dominante est ainsi reproduit par une autre, sans avoir besoin de faire recours à une quelconque contrainte puisque la classe produisant le discours médiatique est acquise à l'idéologie des dominants. C'est, selon Paul

Beaud, pour cette même raison que la projection cartographique de Mercator est une représentation du monde selon le point de vue des empires européens du XVIème siècle (Beaud, 1984, p.142). Gérard Mercator n'a pas été contraint par la classe dominante de mettre en avant les puissances européennes sur son planisphère puisque sa vision du monde subjective a été construite par les rapports de production d'alors.

Cette analyse de l'idéologie de la classe moyenne salariée permet de comprendre comment est-ce qu'elle s'est développée, puis imposée dans les directions de rédaction de la presse écrite française au cours des Trente Glorieuses. Nonobstant, cette analyse ne suffit pas à expliquer l'évolution marquée du discours médiatique observée dans les résultats de ce travail. En effet, dans le sous-chapitre sur l'économie des médias, nous avons vu que l'industrie médiatique a besoin à la fin des années 70 d'élargir son public pour gagner des parts de marché. Or, bien que la classe moyenne salariée soit en expansion depuis la fin de la Deuxième guerre mondiale, elle n'est pas suffisante numériquement pour répondre aux besoins économiques de la presse. Nous allons donc étudier comment est-ce que les évolutions des différents secteurs économiques et la sociologie de leurs travailleurs respectifs ont permis aux médias français d'opérer un changement aussi radical à partir de 1977.

5.4. La sociologie des employés

Le terme « employé » utilisé dans le titre se réfère aux travailleurs du secteur tertiaire de l'économie. Il est important de faire cette distinction entre employés du tertiaire et ouvriers des secteurs primaire et secondaire car ces deux groupes sociaux, malgré leurs intérêts économiques communs, ont développé une conscience de classe résolument opposée au fil du XXème siècle (Crozier, 1955).

On a observé au cours de ces deux derniers siècles que les ouvriers représentent la partie du prolétariat la plus apte à développer une conscience de classe pour soi et ainsi à s'opposer

politiquement à la bourgeoisie. Cette conscience de classe leur a permis de s'organiser et de mener des luttes dont les résultats sont les différentes politiques sociales mises en place construisant ainsi l'État providence des Trente Glorieuses.

À l'inverse, les employés du secteur tertiaire ont développé une conscience de classe plus ambiguë. Ils sont prolétaires économiquement et en sont conscient mais adoptent des codes sociaux de classe sociales supérieures. « *L'employé est consciemment et sa vie durant à la fois un travailleur exploité et revendiquant et un petit bourgeois respectable et conformiste.* » (Crozier, 1955, p.81). On fait ici un parallèle entre les employés et la nouvelle classe moyenne salariée. La nouvelle classe moyenne aussi appelée petite bourgeoisie salariée, qui est essentiellement composée de cadres moyens, a tendance à s'approprier les codes sociaux de la bourgeoisie. De la même manière, les employés sont enclins à s'attribuer les codes sociaux de la petite bourgeoisie salariée. Or, par ce transfert de codes, il y a également un transfert d'idéologie et donc de conscience de classe.

Cette transmission entre petite bourgeoisie salariée et employé s'explique selon Michel Crozier par deux aspects majeurs :

- En premier lieu, les employés sont physiquement plus proches des cadres moyens et supérieurs. Contrairement aux ouvriers qui côtoient essentiellement d'autres ouvriers sur leur lieu de travail, les employés du tertiaire sont quotidiennement au contact de supérieurs hiérarchiques appartenant à une classe sociale différente. Cette proximité favorise la transmission des codes culturels et sociaux de la petite bourgeoisie vers les employés puisque ces codes sont bien souvent obligatoires pour les employés. Nous parlons ici des habits ou uniformes, du langage ou encore de la tenue corporelle, qui sont des marqueurs sociaux forts et qui doivent être maîtrisés par les employés pour être appréciés de la hiérarchie (Crozier, 1955, p.81).
- En second lieu, les employés ont, d'une manière générale, plus de chance d'accéder à des postes supérieurs que les ouvriers. Pour ces derniers, il existe un plafond de verre délimité par leur faible niveau de formation dans des tâches bureaucratiques. À l'opposé, les

employés peuvent espérer gravir les échelons d'une entreprise en gagnant de l'expérience puisque leur travail consiste déjà en partie à effectuer des tâches bureaucratiques. Il est donc dans l'intérêt des employés d'adopter au mieux les codes sociaux de la hiérarchie dans l'espoir d'un jour en faire partie (Crozier, 1955, p.82).

La transmission des codes sociaux de la petite bourgeoisie salariée aux employés a donc pour effet de différencier ces derniers des ouvriers dans leur comportement sociaux et donc leur conscience de classe. Ceci se constate notamment par la consommation culturelle qui est en moyenne plus forte chez les employés que chez les ouvriers (Crozier, 1955, p.85). En outre, leurs intérêts politiques sont radicalement distincts : alors que les ouvriers se soucient principalement des politiques intérieures et leurs effets sur le niveau de vie, les employés s'intéressent à la politique extérieure et aux politiques macroéconomiques (Crozier, 1955, p.84). Les intérêts politiques et la consommation culturelle des employés sont donc similaires à ceux de la petite bourgeoisie malgré le statut économique qu'ils partagent avec les ouvriers.

Cette attitude petite bourgeoise chez les employés s'explique par leur espoir d'améliorer leur condition matérielle par la promotion professionnelle. « *Engagé dans la voie de l'ascension sociale, sollicité en vue de cette ascension par les impératifs de la morale et du goût officiel, l'employé semble se conduire au fond comme une sorte de stagiaire de la bourgeoisie.* » (Crozier, 1955, p.86).

Ce rapport entre les cadres moyens et les employés est fondamentalement différent de celui entre les ouvriers et les bourgeois (Crozier, 1955, p.86). Ce dernier est une relation de force dans laquelle chaque classe tente au mieux de faire valoir ces intérêts. À l'inverse, le rapport cadre moyens/employés est consensuel et asymétrique. Cela signifie que les deux classes ne sont pas dans une confrontation constante mais dans un consensus qui favorise les cadres moyens grâce à leur pouvoir hiérarchique exercé sur les employés.

Les employés ont en conséquence tendance à développer une conscience de classe contraire à leurs intérêts économiques et politiques objectifs. Ils s'approprient les codes petit bourgeois et

s'empêchent de former un réel groupe social uni face à son exploitation. L'employé est ainsi le consommateur par excellence de la presse écrite dont les termes liés aux classes sociales polarisées sont absents car, premièrement il se doit de s'informer puisque c'est un marqueur sociale fort de la petite bourgeoisie salariée et, deuxièmement, les informations de cette presse écrite n'entrent pas en contradiction avec son espoir de se réaliser personnellement par l'ascension sociale grâce à l'absence de notion liée à la lutte des classes. « [L'employé] *est par excellence l'homme manipulé celui que visent les mass-media.* » (Crozier, 1955, p.93).

C'est pour cette raison qu'il est important d'étudier la particularité de la conscience de classe des employés du secteur tertiaire dans le contexte de l'évolution des discours médiatiques à la suite de la crise du fordisme. De fait, le secteur tertiaire était celui employant le plus d'individus en France depuis la fin des années 30 mais le secteur secondaire restait très proche du tertiaire en termes de part d'emploi de l'économie nationale, avec en moyenne 5% d'écart entre les deux secteurs, et a continué à croître jusqu'à la fin des années 70 (Marchand et Thélot, 1991). À l'inverse, le secteur tertiaire a vu sa croissance accélérer à la suite de la crise du fordisme.

L'évolution des différents secteurs économiques nous permet de comprendre une des raisons pour lesquelles le discours médiatique a tant évolué en France entre les années 60 et 80. Dans la première phase de la crise économique, le secteur secondaire était encore relativement important en termes d'emploi. Or, les ouvriers ont, comme précédemment vu, une conscience de classe en moyenne fortement développée. Ainsi, représentant plus de 30% de la population active française, les ouvriers ont joué un rôle dans la production du discours médiatique comportant des termes liés aux classes sociales polarisées. Cette influence s'est effectuée à la fois par la production de discours politiques de la part des ouvriers et de la consommation, bien que plus faible que les autres classes sociales, de produits médiatiques. En effet, les ouvriers étaient alors encore un groupe social dominant du mode de croissance fordiste. Leurs organisations tels que les syndicats ou les grands partis ouvriers avaient une place centrale dans le processus de négociation politique avec les

organisations bourgeoises. Le discours politique était ainsi influencé par l'analyse sociale des classes ouvrières qui considérait qu'il existait une lutte des classes aux intérêts divergents. De plus, les ouvriers étaient tout de même consommateurs de produits médiatiques et pour cette raison, un certain nombre de journaux ont adapté leur discours pour capter le marché ouvrier.

L'influence de la classe ouvrière en France au cours des Trente Glorieuses s'observe sur le graphique étudié. Effectivement, nous observons que les termes liés à des classes sociales polarisées sont plus fréquemment utilisés avant la crise du fordisme et donc lorsque les ouvriers constituent encore un groupe important au niveau politique, étant un groupe social dominant du mode de croissance fordiste, et au niveau économique, représentant encore un tiers de la population active française. Cette forte utilisation des termes polarisés s'explique en partie par l'influence de la classe ouvrière sur le discours médiatique. Ainsi, les fluctuations observées sont dues en partie aux mouvements sociaux portés par la classe ouvrière comme en 1947 lors des grèves pour protester contre le plan Marshall et l'éviction du parti communiste du gouvernement ou encore en 1968 lors des mouvements sociaux de Mai.

On observe toutefois que le terme « classe ouvrière », le plus utilisé depuis 1945, voit sa fréquence diminuer déjà à la fin des années 50. Malgré une augmentation entre 1967 et 1976, sa récurrence reste inférieure à celles de « bourgeoisie », « capitaliste », et « prolétariat ». On y peut voir le signe de l'affaiblissement de la classe ouvrière, ce qui se confirme après 1977 lorsque le terme « classe ouvrière » voit sa fréquence fortement décroître jusqu'à devenir, en 2018, le deuxième terme le moins utilisé devant « prolétariat ». La période allant de 1977 à 2018 n'a cependant pas été exsangue de luttes sociales menées par la classe ouvrière. Ce fort décalage entre la fréquence du terme et les mouvements sociaux s'explique par la croissance du secteur tertiaire.

En effet, alors que le secteur secondaire perdait des parts d'emploi dans l'économie française, le secteur tertiaire, lui, voyait son nombre d'employés fortement augmenter. Il est passé de 45% en 1970 à plus de 70% en 2000 (Marchand et Thélot, 1991). L'évolution du discours médiatique n'est donc pas uniquement due à la diminution de l'importance de la classe ouvrière en France mais

aussi à la forte croissance de la classe employé. Comme nous l'avons vu, cette classe adopte les codes sociaux et culturels de la petite bourgeoisie salariée. Les employés sont ainsi une partie du prolétariat qui rejette l'analyse de la lutte des classes et qui consomme plus de produits médiatiques que les ouvriers.

La forte diminution des termes polarisés s'explique donc, d'une part, par la diminution du nombre d'ouvriers dans la société française et, d'autre part, via l'augmentation du nombre d'employés. De plus, derrière l'effet de l'augmentation du nombre d'employés, nous retrouvons la conséquence qu'a eue la petite bourgeoisie salariée dans ce processus. Ils ont influencé la conscience de classe des employés mais ont aussi influé directement le discours médiatique par le rôle qu'ils jouent au sein même des entreprises produisant ces discours

L'idéologie petite bourgeoise s'est ainsi imposée dans les médias ; le rejet des termes liés à la luttes des classes en est le symbole.

De plus, nous constatons à partir de la fin des années 80 une augmentation constante du terme « classe moyenne ». Cette notion, qui était la moins fréquente en 1945 parmi celles étudiées dans le graphique, se retrouve être la plus usitée à partir de 2008 et jusqu'à 2018. C'est ici aussi l'effet de l'idéologie petite bourgeoisie qui s'impose dans les rédactions puisque, après avoir nié la société de classes, elle fait l'éloge de la classe moyenne comme symbole de développement économique et d'égalité des chances.

5.5. Analyse globale des résultats

Premièrement, nous examinons dans le graphique une forte augmentation de l'utilisation du terme « classe ouvrière » en 1947. Il est difficile de tirer des conclusions sur cette partie du graphique puisque le journal *Le Monde* n'a été créé qu'en 1944. Nous ne pouvons donc pas savoir si cette forte croissance est due à la situation sociale en France ou si elle résulte d'ajustement rédactionnel lié à la jeunesse du journal. Toujours est-il que, la forte utilisation du terme « classe ouvrière » par

rapport aux autres termes en un temps donné, soit 1947, est un fait à étudier en soi indépendamment de la dynamique de la courbe.

L'année 1947 est marquée en France par deux faits politiques importants. En premier, les ministres communistes sont renvoyés du gouvernement en mai de cette année. Ce congé, alors même que le parti communiste était à cette période le premier parti de France en termes de sièges à l'Assemblée nationale, a généré un certain mécontentement auprès des électeurs. De plus, le Plan Marshall, négocié alors par le gouvernement français avec le gouvernement américain a déclenché une vague de grèves dans toute la France en juin de la même année. L'augmentation du terme « classe ouvrière » peut donc être liée à ces deux événements majeurs de la vie politique française. Ceci signifierait que, en tout cas à cette période, l'utilisation des termes liés à des classes sociales polarisées ne dépend pas de la représentation de ces classes dans la population française mais des mouvements sociaux.

À la suite de 1947, le terme « classe ouvrière » connaît une diminution significative de son utilisation pour arriver en 1960 au même niveau relativement bas que le terme « capitaliste » et « bourgeoisie ». Cet abaissement correspond à l'évolution des secteurs économiques. Durant la décennie 1950-1960, le secteur tertiaire a commencé à se distancer du secteur secondaire en termes de part d'emploi. Ce déséquilibre est donc le début de l'intégration de l'idéologie des employés qui découle celle de la petite bourgeoisie.

Les autres termes liés à des classes sociales polarisées ne connaissent cependant pas d'amoindrissement à cette même période. Ceci s'explique par le fait que les employés, bien que devenus majoritaires, sont encore influencés par la culture et la conscience de classe ouvrière. En effet, Michel Crozier précise dans son travail que les employés sont influencés par l'idéologie petite bourgeoisie mais ne sont pas totalement aliénés à cette dernière lorsque l'idéologie de la classe ouvrière, plus proche de la réalité matérielle des employés, est encore fortement présente (Crozier, 1955, p.81).

Une augmentation généralisée de l'utilisation des termes de classes sociales polarisées s'observe à partir du milieu des années 60. Ceci correspond au début de la crise du fordisme. À cette période, l'équilibre économique entre la croissance des taux de profits et l'augmentation constante des salaires réels est remise en question à cause de différentes raisons économiques et/ou sociales. Ce que nous observons sur le graphique entre 1965 et 1976 est donc l'expression de la crise économique et de l'instabilité sociale qui règnent alors en France. L'effet des mouvements sociaux est d'ailleurs clairement visible si l'on se concentre sur l'année 1968. Le mois de mai de cette année a vu apparaître un grand nombre de mouvement sociaux en réaction à la crise, que ce soit dans les milieux étudiants ou ouvriers. Or, nous remarquons sur le graphique une forte augmentation durant de cette année de l'utilisation des termes « classe ouvrière » et « capitaliste ». Il est ainsi raisonnable de considérer que la mutation de l'utilisation des termes liés à des classes sociales lors de la décennie 1965-1975 soit peu ou prou représentative de la situation politique, économique et sociale en France.

En revanche, la France voit sa classe moyenne salariée croître significativement entre 1945 et 1975. On n'étudie cependant pas d'évolution dans l'utilisation du terme « classe moyenne » avant le début des années 80. De plus, la classe ouvrière perd de son importance démographique à cette même période, due à la tertiarisation de l'économie et à l'affaiblissement du secteur secondaire. Or, l'usage du terme « classe ouvrière » connaît une croissance importante à partir du milieu des années 60. L'emploi des termes liés aux classes sociales ne dépend donc pas exclusivement du poids démographique de chaque classe sociale mais également de leur place dans le débat politique et dans les mouvements sociaux.

En suivant l'analyse de notre graphique, au fil des années, nous percevons que le point culminant de l'utilisation des termes de classes sociales polarisées se situe en 1976. Après cette année-ci, ces expressions vont connaître une dépréciation constante de leur utilisation, ceci jusqu'à atteindre un niveau particulièrement faible à la fin des années 80. Pour expliquer une telle diminution, nous

avons étudié les évolutions économiques et sociales qui peuvent marquer de leur influence les discours médiatiques.

Ainsi, l'industrie médiatique a elle aussi dû s'adapter suite à la crise du fordisme. Or, avec les stratégies économiques mises en place, les médias et principalement la presse écrite, se sont retrouvés contraints de devoir chercher à augmenter le nombre de consommateurs pour assurer un taux de profit suffisant pour les capitalistes. Ils ont donc dépolitisé le contenu de leurs journaux pour atteindre la plus grande part de la population française, indifféremment des idéologies politiques. En outre, en se liant à d'autres marchés économiques ou financiers, les entreprises médiatiques se sont rendues plus vulnérables aux instabilités économiques et sociales. Il est en conséquence devenu nécessaire pour ces dernières de jouer de leur pouvoir symbolique afin d'avoir une incidence sur l'idéologie d'une partie de la population et ainsi de limiter le risque de contestation sociale.

Du côté des évolutions sociales et politiques, les changements observés à cette période s'expliquent en partie par l'émergence de la nouvelle classe moyenne salariée comme groupe social dominant. De fait, au cours des Trente Glorieuses, la part de la population faisant partie de la classe moyenne salariée, ou petite bourgeoisie salariée, a fortement crû. Avec cette croissance, elle s'est retrouvée de plus en plus représentée dans l'industrie médiatique. Cela a eu pour effet de favoriser l'idéologie petite bourgeoise dans le discours médiatique. Or, cette idéologie rejette l'idée de société de classes et la remplace par la méritocratie comme moyen d'expliquer les inégalités socio-économiques au sein de la société.

De surcroît, l'équilibre politique mis en place au lendemain de la Deuxième guerre mondiale a été remis en question lors de la crise du fordisme. La classe bourgeoise avait trouvé un certain consensus avec la classe ouvrière par les institutions politiques installées, permettant d'assurer l'accumulation de capital pour la bourgeoisie en échange d'une augmentation constante du salaire réel pour la classe ouvrière. La crise économique et la diminution de la part d'ouvrier dans la population française ont cependant poussé la classe bourgeoise à chercher un nouveau groupe

social dominant, ceci afin de retrouver un équilibre politique. La nouvelle classe moyenne était alors la candidate parfaite pour répondre aux besoins de la bourgeoisie. Étant numériquement nombreuse grâce à la croissance des Trente Glorieuses et acquise idéologiquement à la cause bourgeoise grâce ses origines matérielles, la petite bourgeoisie salariée a permis à la classe bourgeoise de retrouver une certaine stabilité politique.

Finale, la constitution de la classe prolétaire a fortement évolué suite à la crise du fordisme. En effet, le secteur secondaire a vu sa part d'emploi dans l'économie française diminuer à partir de la fin des années 70. Ce secteur était le bastion de la conscience de classe prolétaire puisque les ouvriers sont historiquement fortement politisés à gauche de l'échiquier politique. De l'autre côté, le secteur tertiaire a vu sa part d'emploi considérablement augmenter. Les travailleurs de ce secteur ont, eux, historiquement une conscience de classe plus ambiguë. Bien qu'ils aient les mêmes intérêts économiques que les ouvriers et qu'ils peuvent, en fonction des périodes, s'allier à ces derniers, les employés sont influencés par l'idéologie petite bourgeoise par le vecteur des cadres sur le lieu de travail. La perte de l'équilibre entre la part du secteur secondaire et tertiaire à la suite de la crise du fordisme a donc favorisé l'idéologie petite bourgeoise chez les employés au détriment de leur conscience de classe prolétaire. Ceci a eu pour effet dans les médias de généraliser l'idéologie petite bourgeoise auprès des employés comme les journalistes et donc d'influencer l'analyse de la société qu'ils transmettent dans le discours médiatique et d'offrir aux médias un large marché de consommateurs acquis à l'idéologie petite bourgeoise répondant à leurs besoins économiques.

La diminution de l'utilisation des termes liés aux classes sociales polarisées observées à partir de 1976 s'explique donc par :

- La nécessité économique des propriétaires d'entreprises médiatiques de toucher un plus large public,
- Leur intérêt à contrôler l'instabilité sociale par l'idéologie véhiculée dans les discours médiatiques,

- La forte représentation de la classe moyenne salariée dans les médias favorisant leur idéologie petite bourgeoise,
- Le nouvel équilibre politique trouvé entre la classe bourgeoise et la classe moyenne salariée à la suite de la chute de la classe ouvrière, et,
- La tertiarisation de l'économie française qui a favorisé l'aliénation des employés à l'idéologie des cadres offrant un très large marché de consommateurs réceptifs au discours médiatique lié à cette même idéologie.

S'ensuit une augmentation relativement faible de l'utilisation du terme « classe moyenne » à partir des années 80 et un accroissement plus significatif à partir des années 2002. Ceci peut s'expliquer premièrement par le vide sémantique que l'abandon des termes liés aux classes sociales polarisées a créé. Il est devenu plus difficile de décrire, dans les médias, la situation sociale en France. Le terme « classe moyenne » a donc pu être un outil pour combler ce vide. Le choix de ces mots s'est fait inconsciemment puisque les journaux décrivaient la réalité sociale de leurs propres employés. De plus, l'augmentation du terme « classe moyenne » à partir des années 2000 peut s'expliquer par la nouvelle période de crise économique et sociale dans laquelle la France est entrée. Ainsi, les mouvements sociaux, influencés par plusieurs décennies d'absence de terme lié à des classes sociales polarisées dans les médias et dans les discours politiques, ont dû trouver un nouveau terme pour se constituer en tant que groupe social ayant des intérêts communs face à la bourgeoisie. Le changement qu'on observe sur le graphique est donc l'apparition d'une nouvelle contestation sociale, regroupée, autour de la conscience de classe moyenne.

6. Conclusion :

Dans ce travail, nous avons tenté d'étudier les évolutions de l'utilisation des termes liés aux classes sociales dans les médias français de la fin de la Deuxième guerre mondiale à nos jours. Il était ensuite question d'analyser ces évolutions pour comprendre les conditions économiques et sociales qui ont motivé les changements sémantiques.

Ainsi, les évolutions étudiées dans le graphique trouvent leurs origines dans les changements économiques et sociaux survenus au cours de la deuxième moitié du XXème siècle. Nous avons vu dans la première partie de l'analyse que le modèle de croissance fordiste en place à partir de la fin de la Seconde guerre mondiale a permis notamment la croissance d'une nouvelle classe sociale : la classe moyenne salariée. Bien que son développement numérique soit survenu au cours des Trente Glorieuses, il n'a eu un effet sur le discours médiatique que limité, jusqu'aux années 70. L'une des raisons qui explique cela est l'importance de la culture ouvrière encore fortement représentée dans la société française de cette époque. Ainsi, la classe ouvrière étant encore forte socialement et jouant un rôle central dans le processus de négociations du mode de régulation fordiste, elle a pu garder son influence sur les discours médiatiques ; sa conception de la lutte des classes a été reprise dans les médias. Ceci explique la relative forte utilisation des termes liés à des classes sociales polarisées à cette période. De plus, nous observons que les fortes fluctuations apparues dans les discours médiatiques, notamment en 1947 et 1968, peuvent être interprétées par la surreprésentation de l'idéologie ouvrière dans la sphère politique car ces deux années ont vu de larges mouvements sociaux portés par la classe ouvrière en France.

L'équilibre politique et social mis en place sous le régime de croissance fordiste a été déstabilisé dès la fin des années 60. Les causes sont multiples : diminution de la croissance de la productivité, augmentation du taux de chômage, fin de la convertibilité des devises monétaires, chocs pétroliers.

La fin de cette harmonie a remis en question la forme de négociation monopoliste qui s'effectuait entre les grandes organisations des deux groupes sociaux dominants : la classe ouvrière et la classe capitaliste. De plus, la réduction de la croissance économique a généré un certain mécontentement auprès des travailleurs puisqu'elle remettait en question leur capacité de consommation. Or, la consommation de masse jouait un rôle économique : les capitalistes en avaient besoin pour que leur production de masse trouve une demande équivalente ; et la consommation de masse stabilisait les revendications sociales des classes travailleuses. En développant l'idée selon laquelle le confort matériel et donc la consommation représentaient l'assurance de la satisfaction de l'existence des individus, le modèle fordiste limitait la possibilité des travailleurs de développer une conscience de classe pour soi et de remettre en question les rapports de production. Ce mode de régulation s'est pourtant retourné contre le modèle fordiste lorsque la baisse de croissance a limité la capacité de consommation des ménages. Cette restriction a accentué le mécontentement d'une partie de la population. La déstabilisation et la crise du modèle fordiste se traduisent sur le graphique par l'augmentation généralisée de l'utilisation des termes liés à des classes sociales polarisées.

La tendance change à partir de 1977, année à partir de laquelle tous les termes liés à des classes sociales polarisées décroissent jusqu'à atteindre un niveau relativement bas en 1987. Cette forte diminution s'explique par la concordance de plusieurs facteurs : la nécessité économique des propriétaires d'entreprise médiatique de toucher un plus large public, leur intérêt à contrôler l'instabilité sociale par l'idéologie véhiculée dans les discours médiatique, la forte représentation de la classe moyenne salariée dans les médias favorisant leur idéologie petite bourgeoise, le nouvel équilibre politique trouvé entre la classe bourgeoise et la classe moyenne salariée à la suite de la chute de la classe ouvrière et enfin la tertiarisation de l'économie française qui a favorisé l'aliénation des employés à l'idéologie des cadres offrant un marché de consommateur très large réceptifs au discours médiatique lié à cette même idéologie.

À partir du début des années 2000, nous distinguons un accroissement progressif de l'emploi du terme « classe moyenne ». Ceci s'explique par l'importance grandissante de cette classe comme groupe social dominant, mais aussi par le vide sémantique apparu suite à l'abandon des termes liés aux classes sociales polarisées. L'économie et la société française sont entrées, dès de cette ère, dans une nouvelle phase d'instabilité. Pour exprimer ce déséquilibre qui, auparavant, se traduisait par une augmentation des termes liés à la lutte des classes, les discours médiatiques se sont appropriés le concept de « classe moyenne ».

Il sera intéressant d'examiner dans les années à venir les changements dans les discours médiatiques en France. En effet, le pays connaît une forte hausse des tensions sociales et des mouvements sociaux. Nuit debout, les gilets jaunes, la grève massive contre la réforme des retraites, sont autant de marqueurs de ces tensions qui radicalisent une partie de la classe prolétaire en réaction aux besoins économiques des capitalistes. La question est donc de savoir si le discours médiatique va voir l'utilisation du terme « classe moyenne » augmenter ou s'il va y avoir une nouvelle croissance des termes liés à des classes sociales polarisées. Dans le premier cas, on pourrait alors considérer que le terme « classe moyenne » a remplacé celui de « classe ouvrière » comme symbole sémantique des travailleurs. Dans le second, il y aurait un rejet progressif de l'idéologie mise en place à partir de la fin des Trente Glorieuses.

Les résultats de ce travail doivent être relativisés. Premièrement, les sources proviennent d'un seul et même journal, ce qui signifie que de grands biais peuvent avoir influencés les résultats. Il serait utile d'opérer la même analyse sur un nombre plus large de journaux. Les biais liés à la particularité du journal en seraient ainsi fortement limités. Ensuite, les résultats de ce travail ne permettent une compréhension que limitée des discours médiatiques puisqu'il ne se concentre que sur la presse écrite. Il faudrait analyser les discours médiatiques d'autres médias comme la radio, la télévision, ou, pour une période plus contemporaine, Internet afin d'avoir une vue plus globale de cette

économie. En fonction de ces médias, les contraintes économiques ont pu être différentes et donc là aussi influencer les discours. Enfin, les termes étudiés ont été choisis en se basant sur aucune source scientifique. Le choix de ces termes n'est donc pas justifié autrement que par l'impression de leur importance auprès de l'auteur. Il s'agirait donc de trouver une source permettant de connaître exactement les termes sociaux qui peuvent être influencés par la situation économique et influencer la perception de la réalité auprès des consommateurs.

Pour aller plus loin dans l'analyse de l'économie des médias et leurs effets sur la société, une prochaine étape dans la recherche pourrait être d'élargir l'analyse à d'autres pays. Les fluctuations économiques, les institutions politiques et la situation du marché médiatique peuvent affiner l'analyse faite dans ce travail. Un autre axe de recherche qu'il serait intéressant d'étudier à la suite de ce travail est l'effet de l'évolution des discours médiatiques sur les choix des individus. Est-ce que les choix électoraux, de consommation ou encore de parcours de vie sont influencés par les évolutions sémantiques étudiées dans ce travail ?

7. Bibliographie :

Ouvrages :

- Aglietta Michel (1997), *Régulation et crises du capitalisme*, Paris : O. Jacob.
- Beaud Paul (1984), *La société de connivence : media, médiations et classes sociales*, Paris : Aubier Montaigne.
- Boyer Robert (1992), Le capitalisme français et ses concurrents : du miracle au grippage, in : Cordelier Serge et Paccalet Isabelle (ed.), *L'état de la France : 1992*. Paris : La Découverte, pp. 361-368.
- Boyer Robert (2004), *Théorie de la régulation : 1. Les fondamentaux*, Paris : La Découverte.
- Chauvel Louis (2006), *Les classes moyennes à la dérive*, Paris : Seuil.
- Chomsky Noam et Herman, Edward (2008), *La fabrication du consentement : de la propagande médiatique en démocratie*. Marseille : Agone.
- Coriat Benjamin (2002), France : un fordisme brisé... et sans successeur, in : Boyer, Robert et Saillard Yves (ed.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris : La Découverte, pp. 389-397.
- Damon Julien (2013), *Les classes moyennes*, Paris : Presse universitaire de France.
- Daumas Jean-Claude (2018), *La révolution matérielle : une histoire de la consommation, France XIXe-XXIe siècle*, Paris : Flammarion.
- Juillard Michel (2002), Régimes d'accumulation, in : Boyer, Robert et Saillard Yves (ed.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris : La Découverte, pp. 225-235.
- Marchand Olivier et Thélot Claude (1991), *Deux siècles de travail en France : population active et structure sociale, durée et productivité du travail*, Paris : Institut de la statistique et des études économiques.
- Thompson John B.(1990), *Ideology and modern culture*, Cambridge : Polity Press.

Articles :

- Amable Bruno et Palombarini Stefano (2009), A neorealist approach to institutional change and the diversity of capitalism, *Socio-Economic Review*, n°7, pp. 123-143.
- Bertrand Hugues (1983), Accumulation, régulation, crise : un modèle sectionnel théorique et appliqué, *Revue économique*, Vol.34, N°2, pp. 305-343.
- Chauvel Louis (2014), Moyennisation ou polarisation ? La dynamique des classes moyennes en France dans un monde globalisé, *Cahiers français*, n°378, pp. 21-21.
- Crozier Michel (1955), L'ambiguïté de la conscience de classe chez les employés et petits fonctionnaires, *Cahiers internationaux de sociologie*, Vol.18, pp. 78-97.
- Pech Thierry (2011), Deux cents ans de classes moyennes de France (1789-2010), *L'économie politique*, Vol.1, N°49, pp. 69-97.

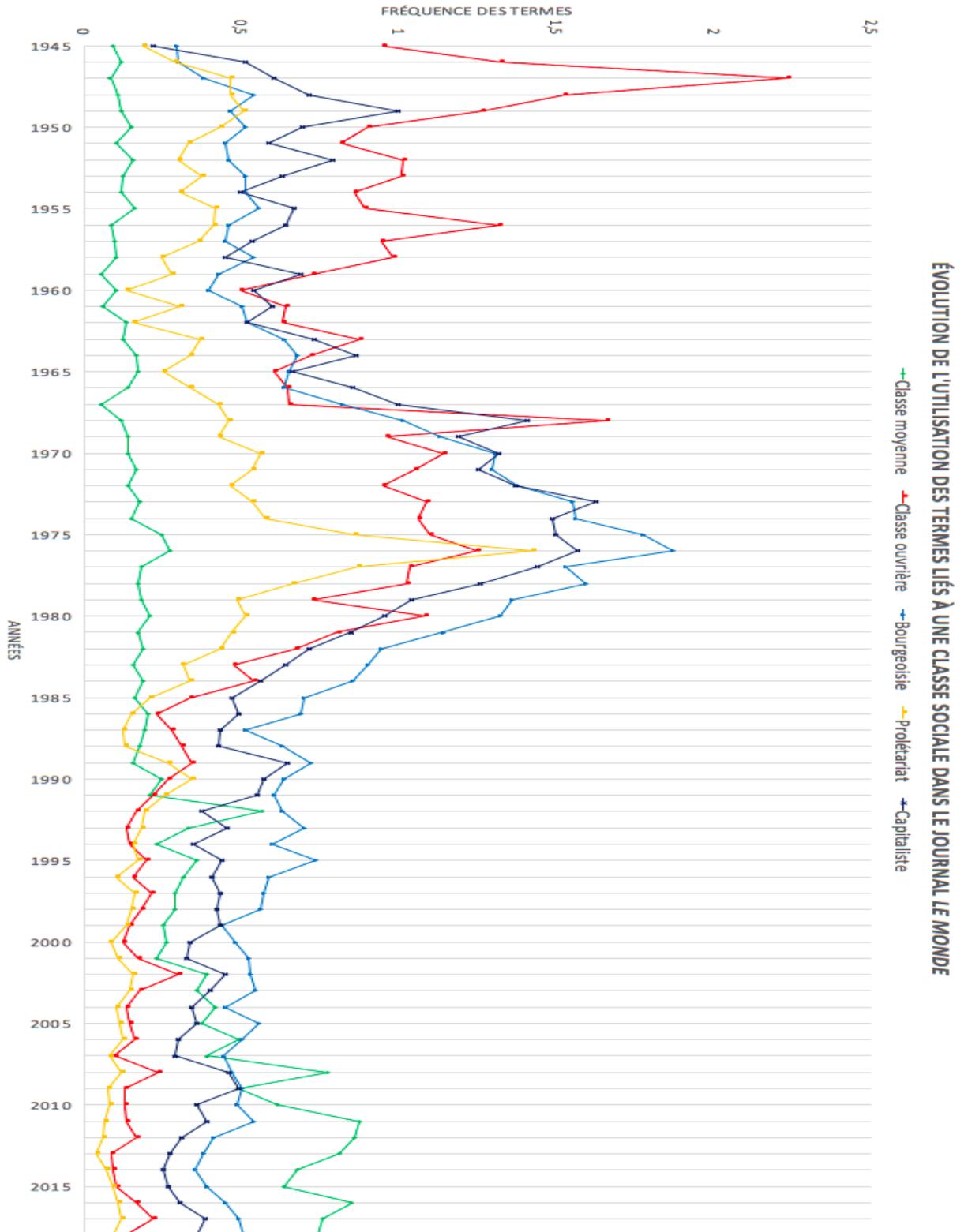
8. Sources primaires :

Site internet :

- <https://www.lemonde.fr/archives-du-monde/>

9. Annexes :

Annexe 1 :



Annexe 2 :

	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954
Art. total	8'506	11'71	10'56	12'71	14'09	15'49	15'52	17'35	18'09	19'04
		6	2	0	0	2	7	9	4	2
Classe moyenne	8	14	9	14	17	24	16	27	23	23
Classe moyenne %	0,094	0,119	0,085	0,11	0,12	0,154	0,103	0,156	0,127	0,121
Classe ouvrière	81	155	236	194	178	140	127	176	183	164
Classe ouvrière %	0,952	1,323	2,234	1,526	1,263	0,904	0,818	1,014	1,011	0,861
Bourgeoisie	25	35	40	69	66	80	70	80	93	98
Bourgeoisie %	0,294	0,299	0,379	0,543	0,468	0,515	0,451	0,461	0,514	0,515
Prolétariat	16	34	49	59	72	67	52	52	68	58
Prolétariat %	0,188	0,29	0,464	0,464	0,511	0,432	0,335	0,3	0,376	0,305
Capitaliste	19	60	64	91	141	108	91	137	114	95
Capitaliste %	0,223	0,512	0,606	0,716	1,001	0,697	0,586	0,789	0,63	0,499

	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Art. total	18'595	19'321	19'657	19'849	19'508	20'336	20'499	23'198	22'666
Classe moyenne	30	17	19	20	11	21	13	31	28
Classe moyenne %	0,161	0,088	0,097	0,101	0,056	0,103	0,063	0,134	0,124
Classe ouvrière	166	255	186	192	142	101	131	146	198
Classe ouvrière %	0,893	1,32	0,946	0,984	0,728	0,497	0,639	0,629	0,874
Bourgeoisie	104	89	88	107	84	81	103	120	144
Bourgeoisie %	0,559	0,461	0,448	0,539	0,431	0,398	0,502	0,517	0,635
Prolétariat	78	80	72	49	55	28	63	37	84
Prolétariat %	0,419	0,414	0,366	0,247	0,282	0,138	0,307	0,159	0,371
Capitaliste	124	124	105	89	134	110	123	120	166
Capitaliste %	0,667	0,642	0,534	0,448	0,687	0,541	0,6	0,517	0,732

	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Art. total	23'65	23'95	23'82	26'06	27'84	30'47	30'14	28'54	25'95	27'74
	7	1	4	1	7	2	3	7	8	8
Classe moyenne	39	41	33	15	34	43	42	47	36	49
Classe moyenne %	0,165	0,171	0,139	0,058	0,122	0,141	0,139	0,165	0,139	0,177
Classe ouvrière	171	145	154	170	462	293	344	300	246	302
Classe ouvrière %	0,723	0,605	0,646	0,652	1,659	0,962	1,141	1,051	0,948	1,088
Bourgeoisie	161	156	152	215	282	345	395	370	358	431
Bourgeoisie %	0,681	0,651	0,638	0,825	1,013	1,132	1,31	1,296	1,379	1,553
Prolétariat	80	61	80	111	129	131	170	153	121	149
Prolétariat %	0,338	0,255	0,336	0,426	0,463	0,43	0,564	0,536	0,466	0,537
Capitaliste	205	159	204	260	393	363	397	358	356	451
Capitaliste %	0,867	0,664	0,853	0,998	1,411	1,191	1,317	1,254	1,371	1,625

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Art. total	27'592	26'945	27'415	29'102	28'158	29'070	29'673	27'453	26'650
Classe moyenne	41	66	75	54	49	53	63	47	50
Classe moyenne %	0,149	0,245	0,274	0,186	0,174	0,182	0,212	0,171	0,188
Classe ouvrière	293	297	343	302	289	212	322	222	180
Classe ouvrière %	1,062	1,102	1,251	1,038	1,026	0,729	1,085	0,809	0,675
Bourgeoisie	431	479	513	445	449	396	392	313	252
Bourgeoisie %	1,562	1,778	1,871	1,529	1,595	1,362	1,321	1,14	0,946
Prolétariat	160	232	390	253	186	141	152	129	116
Prolétariat %	0,58	0,861	1,423	0,869	0,661	0,485	0,512	0,47	0,435
Capitaliste	411	404	430	419	354	303	283	233	191
Capitaliste %	1,49	1,499	1,568	1,44	1,257	1,042	0,954	0,849	0,717

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Art. total	25'44	25'44	24'83	24'85	28'14	27'85	28'11	26'79	27'33	27'84
	8	5	8	0	2	3	0	8	4	5
Classe moyenne	40	48	40	51	54	50	44	67	57	158
Classe moyenne %	0,157	0,189	0,161	0,205	0,192	0,18	0,157	0,25	0,209	0,567
Classe ouvrière	121	138	84	57	78	86	97	72	61	47
Classe ouvrière %	0,475	0,542	0,338	0,229	0,277	0,309	0,345	0,269	0,223	0,169
Bourgeoisie	229	218	174	172	145	176	203	171	165	176
Bourgeoisie %	0,9	0,857	0,701	0,692	0,515	0,632	0,722	0,638	0,604	0,632
Prolétariat	80	86	52	38	35	36	76	92	70	54
Prolétariat %	0,314	0,338	0,209	0,153	0,124	0,129	0,27	0,343	0,256	0,194
Capitaliste	163	143	117	123	122	119	182	154	151	104
Capitaliste %	0,641	0,562	0,471	0,495	0,434	0,427	0,647	0,575	0,552	0,373

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Art. total	29'344	30'355	28'183	31'049	34'930	36'016	36'322	45'975	73'093
Classe moyenne	97	71	101	99	101	105	92	121	171
Classe moyenne %	0,331	0,234	0,358	0,319	0,289	0,292	0,253	0,263	0,234
Classe ouvrière	40	44	56	49	75	67	53	58	125
Classe ouvrière %	0,136	0,145	0,199	0,158	0,215	0,186	0,146	0,126	0,171
Bourgeoisie	205	182	208	182	199	203	159	222	383
Bourgeoisie %	0,699	0,6	0,738	0,586	0,57	0,564	0,438	0,483	0,524
Prolétariat	54	47	49	32	56	54	49	39	79
Prolétariat %	0,184	0,155	0,174	0,103	0,16	0,15	0,135	0,085	0,108
Capitaliste	134	106	124	127	152	153	157	155	238
Capitaliste %	0,457	0,349	0,44	0,409	0,435	0,425	0,432	0,337	0,326

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Art. total	61'798	36'438	37'221	33'610	32'472	36'346	35'522	36'928	42'735
Classe moyenne	242	130	155	126	160	142	276	182	262
Classe moyenne %	0,392	0,357	0,416	0,375	0,493	0,391	0,777	0,493	0,613
Classe ouvrière	185	65	50	49	52	35	85	48	55
Classe ouvrière %	0,299	0,178	0,134	0,146	0,16	0,096	0,239	0,13	0,129
Bourgeoisie	327	199	168	187	163	162	168	185	209
Bourgeoisie %	0,529	0,546	0,451	0,556	0,502	0,446	0,473	0,501	0,489
Prolétariat	96	53	39	39	41	30	42	28	35
Prolétariat %	0,155	0,145	0,105	0,116	0,126	0,083	0,118	0,076	0,082
Capitaliste	278	147	127	120	97	105	164	181	153
Capitaliste %	0,45	0,403	0,341	0,357	0,299	0,289	0,462	0,49	0,358

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Art. total	41'551	51'404	42'304	41'091	39'618	40'612	38'585	37'028
Classe moyenne	363	442	344	278	251	346	292	276
Classe moyenne %	0,874	0,86	0,813	0,677	0,634	0,852	0,757	0,745
Classe ouvrière	57	85	38	39	40	67	86	49
Classe ouvrière %	0,137	0,165	0,09	0,095	0,101	0,165	0,223	0,132
Bourgeoisie	224	212	162	145	155	182	190	189
Bourgeoisie %	0,539	0,412	0,383	0,353	0,391	0,448	0,492	0,51
Prolétariat	28	32	27	29	36	44	45	35
Prolétariat %	0,067	0,062	0,04	0,071	0,091	0,108	0,117	0,094
Capitaliste	163	159	115	103	106	125	149	133
Capitaliste %	0,392	0,309	0,272	0,251	0,268	0,308	0,386	0,359