



---

RATIONALITÉ ET INCERTITUDE DE LA VIE D'ARTISTE

Author(s): Pierre-Michel MENGER

Source: *L'Année sociologique (1940/1948-)*, Troisième série, Vol. 39 (1989), pp. 111-151

Published by: Presses Universitaires de France

Stable URL: <https://www.jstor.org/stable/27889991>

Accessed: 09-01-2019 10:39 UTC

---

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact [support@jstor.org](mailto:support@jstor.org).

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at <https://about.jstor.org/terms>



JSTOR

*Presses Universitaires de France* is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *L'Année sociologique (1940/1948-)*

# RATIONALITÉ ET INCERTITUDE DE LA VIE D'ARTISTE

par Pierre-Michel MENGER

Sur la vie d'artiste se sont accumulées fables et légendes. Il faut, comme Kris et Kurz (1987), avoir parcouru la littérature sur les artistes, depuis l'Antiquité grecque jusqu'à l'époque contemporaine, pour mesurer la récurrence de thèmes tels que le don inné, la précocité, l'autodidaxie, le hasard de la découverte et de la consécration du talent. Ces traits ont en commun de transformer l'engagement artistique en vocation et l'artiste en personnage charismatique, mû, pour peu que la chance lui vienne en aide, par le seul besoin de s'accomplir dans l'expression de soi. La force du stéréotype ainsi composé tient aux conjurations de l'incertitude qu'opère la rationalisation *a posteriori* : la dimension du choix est niée par le schème de l'appel irrésistible de la vocation, l'aléa de la réussite s'efface derrière le motif de la prédestination (incarné dans l'image de la précocité du talent), l'épreuve de l'acquisition des compétences est masquée par l'évidence du don. Cette reconstruction par rationalisation peut être comprise comme une réponse psychologique et idéologique à un problème complexe, celui de la rationalité du comportement et de l'action individuels en avenir incertain. Car si l'incertitude du succès contribue au prestige social des professions artistiques et à la magie même d'un type d'activités devenu le paradigme du travail libre, non routinier, idéalement épanouissant, elle engendre aussi des disparités considérables de condition entre ceux qui réussissent et ceux qui sont relégués aux degrés inférieurs de la pyramide de la notoriété.

L'analyse déterministe, en sociologie de l'art, est portée à ignorer la dimension d'incertitude lorsqu'elle cerne les facteurs de l'engagement et de la réussite par l'étude du recrutement social des artistes et des affinités structurales entre les

*L'Année sociologique*, 1989, 39

positions professionnelles et les dispositions individuelles des acteurs. Quant à l'analyse économique, peut-elle, à partir de l'axiomatique du comportement rationnel de maximisation d'utilité et d'aversion à l'égard du risque, rendre raison d'engagements professionnels aussi hasardeux et réputés aussi médiocrement rémunérateurs en moyenne ? Nous chercherons à montrer ici que la valeur d'incertitude peut constituer un argument pivot de l'intégration des approches sociologique et économique, dès lors qu'elle oblige à restituer à l'acteur sa capacité d'initiative, à interpréter le comportement de celui-ci sur le marché du travail en termes dynamiques et à rechercher comment, dans l'organisation des différents marchés artistiques, les mécanismes responsables des décalages entre l'offre et la demande de travail et de biens affectent les choix individuels.

#### I. — LES ARGUMENTS MONÉTAIRES ET NON MONÉTAIRES DU CHOIX PROFESSIONNEL

L'une des tâches que s'est donnée la sociologie empirique de l'art est l'étude des conditions d'exercice des professions artistiques. Or, l'évidence même des écarts de revenus et des inégalités de réussite apparaît si forte qu'elle a maintes fois conduit les chercheurs à se dispenser d'en donner une évaluation précise. Les difficultés qui compliquent le recueil d'informations sûres et contrôlables sur le niveau de vie de ceux-ci sont assez nombreuses pour que la dimension économique de leur statut social soit généralement approchée par des évaluations partielles qui insistent d'abord sur la stratification des rémunérations obtenues sur le marché, ou, selon un indice plus imprécis, mais plus commode d'emploi, sur la probabilité pour les artistes de vivre de leur art. Et plus les critères de sélection de la population de référence se fondent sur une définition large de la professionnalité, plus le choix de représenter la condition des artistes par l'image « réaliste » de leur situation modale (celle de l'effectif le plus important d'individus) conduit à un tableau sombre de la malédiction socioéconomique des artistes. Or, il existe, en analyse économique, plusieurs manières d'apprécier la situation des artistes et d'utiliser l'indicateur du revenu : les informations qu'elles livrent,

si elles se complètent, suggèrent des réponses différentes à la question de la rationalité du choix d'une profession artistique.

La première mesure, la plus traditionnelle et la plus globale, établit le niveau moyen ou médian de revenu des artistes tels qu'ils sont identifiés et classés dans les opérations de recensement national, dans les sondages des grands instituts de statistique sur l'évolution des salaires de la population active, ou dans des enquêtes *ad hoc* sur des échantillons à la représentativité présumée. Dans une analyse récente, fondée sur les données du recensement américain de 1980, Filer (1986) situe à — 6 % l'écart entre la moyenne des revenus dans les professions artistiques et celle des revenus de l'ensemble des actifs. La valeur de cet écart, qui oblige à réviser la mythologie de la malédiction économique de l'artiste, varie selon les contextes nationaux et les modalités de l'enquête. Mais l'ensemble des estimations économiques convergent lorsque les bases de comparaison choisies sont plus spécifiques. Dans le groupe où les nomenclatures des catégories socioprofessionnelles classent aujourd'hui l'essentiel de la population artistique — les « Professional-Technical-Managerial Workers » aux Etats-Unis, les cadres et professions intellectuelles supérieures en France — ils sont situés dans la partie inférieure de l'échelle des revenus (Baumol, Bowen, 1966 ; Seys, 1987 ; Withers, 1985). Ainsi, en France, le dernier recensement de 1982 établit, pour les seuls actifs salariés, que les professionnels de l'information, des arts et des spectacles atteignent un indice de salaire moyen de 143, et sont donc situés à peu près à égale distance du salaire moyen de l'ensemble des salariés, qui constitue la base 100, et de celui de l'ensemble de leur catégorie socioprofessionnelle d'appartenance, qui est à l'indice 200 : les artistes occupent le dernier rang dans cette catégorie des cadres et professions intellectuelles supérieures.

L'homogénéisation de la comparaison franchit une étape supplémentaire quand sont prises en compte toute une série de caractéristiques individuelles des travailleurs — le sexe, l'âge, le lieu de résidence, la situation de famille, la nationalité, et surtout celles qui sont les plus prédictives de l'espérance de gain, le niveau d'études et de qualification et l'expérience professionnelle. On construit ainsi un deuxième indicateur de la rationalité économique du choix d'une profession artistique : c'est l'estimation de son coût d'opportunité. Celui-ci repré-

sente l'écart négatif entre le revenu moyen que peut espérer un individu dans une profession artistique et celui que ses caractéristiques personnelles lui permettraient d'obtenir dans la meilleure solution de remplacement accessible sur le marché du travail : selon les calculs de Filer, la « pénalité » subie par ceux qui choisissent l'art est d'environ 10 %. En agrégeant les sacrifices consentis individuellement par les artistes au long de leur carrière, Withers estime que le montant total des « subventions cachées » qu'offrent les artistes eux-mêmes en acceptant de travailler en dépit de ce manque à gagner est trois fois supérieur à la totalité des crédits publics consacrés aux arts en Australie.

L'importance mesurée de ce coût d'opportunité diffère selon qu'elle est construite sur un modèle statique ou dynamique d'évaluation des revenus anticipés. C'est la troisième mesure du destin économique des professions artistiques. Il faut ici prendre en considération non pas simplement la moyenne des revenus, mais aussi le profil de leur distribution selon l'âge des artistes. Or, les diverses études statistiques réalisées (*e.g.* Fohrbeck, Wiesand, 1975 ; Filer, 1986) font toutes apparaître un profil identique de courbe en cloche sur laquelle le maximum des gains est atteint en moyenne autour de cinquante ans et dont les pentes de croissance et décroissance, très escarpées, contrastent fortement avec le profil traditionnel de l'évolution des revenus selon l'âge (qui est concave quand l'ensemble des salaires de toutes les classes d'âge est vu en coupe instantanée ; cf. Baudelot, 1984). En d'autres termes, le revenu des artistes est, en début de carrière, inférieur à la moyenne des revenus des actifs, mais progresse plus rapidement et dépasse le niveau général moyen avant de s'incliner entre cinquante et cinquante-cinq ans. La faiblesse de la moyenne des revenus peut être imputée pour une part aux effets de structure qui résultent de ce profil d'évolution.

Les comparaisons à partir des recensements successifs de population mettent en évidence deux caractéristiques majeures : entre 1970 et 1980, la dégradation des revenus, en termes réels, a été, aux Etats-Unis, plus forte pour les artistes que pour les autres catégories d'actifs. Dans le même temps, le nombre des artistes professionnels recensés a vivement progressé, à un rythme annuel dépassant 4 % (Bradshaw, 1984). La même tendance démographique s'observe au Canada (Gra-

ser, 1984) et en France (Seys, 1987). Les explications de cette évolution divergente font intervenir divers facteurs : la féminisation des professions artistiques, plus rapide que celle de la population active dans son ensemble, l'élargissement de la définition statistique de la catégorie des artistes, qui conduit à inclure des spécialités professionnelles apparentées ou à assouplir les critères d'identification professionnelle (Moulin, Passeron, Costa, Hanet, 1986). Le profil des revenus des artistes offre une explication supplémentaire : dans la mesure où les revenus des artistes sont particulièrement faibles en début de carrière, l'arrivée de nombreux jeunes entrant dans ces professions abaisse la moyenne des revenus durant toute la période qui suit immédiatement le gonflement rapide des effectifs (Berger, 1984 ; Filer, 1986).

En s'efforçant de rapprocher le choix d'une profession artistique d'un comportement rationnel de maximisation d'utilité, les divers calculs économiques présentés se fondent sur la moyenne des revenus de l'ensemble des professions artistiques. Mais ils effacent ainsi les différences importantes de rémunération moyenne entre les diverses professions : les données que Filer utilise font apparaître que, si l'écart entre la moyenne des revenus de l'ensemble des artistes et celle des revenus de la population active n'est que de — 6 %, la distance varie beaucoup selon les diverses professions artistiques : de + 58 % pour les acteurs, réalisateurs et metteurs en scène jusqu'à — 69,5 % pour les danseurs et chorégraphes. Ces différences s'élargiraient encore si l'on prenait en compte l'ensemble des éléments qui déterminent la condition matérielle des artistes. L'analyse présentée jusqu'ici des arguments strictement monétaires de la fonction d'utilité de l'artiste ignore en effet tout un ensemble de facteurs qui affectent le rendement monétaire des diverses professions et donc le calcul en termes de coûts d'opportunité : le coût de la formation, les dépenses directes liées à l'exercice de la profession, la durée de la carrière, la variabilité saisonnière de l'emploi, le profil plus ou moins accidenté de l'évolution des gains au long de la vie professionnelle, les conditions d'imposition fiscale des revenus (possibilités d'étalement des ressources, facilité de l'évasion fiscale, etc.). Il faudrait de même inclure dans l'évaluation des espérances de gain les divers types d'avantages en nature — assurance-maladie, assurance-chômage,

retraite, congés payés, défraiements professionnels, etc. — qui s'ajoutent aux revenus et dont l'Etat peut prendre en charge une partie du financement, selon l'étendue qu'il confère à sa politique culturelle. L'action de ces facteurs sur la situation économique des artistes et sur la désirabilité matérielle d'une activité artistique introduit de fortes disparités entre les professions et entre les types d'emploi dans ces diverses professions, comme le montrent les rares études qui prennent en compte un ou plusieurs de ces facteurs (*e.g.* Santos, 1976, pour une évaluation économique des professions de danseur et de chanteur classiques, et surtout Fohrbeck et Wiesand, 1975, pour une analyse détaillée de l'impact de la plupart de ces facteurs sur la situation de trois groupes de professions artistiques).

Les explications économiques des différences observées entre les taux moyens de rémunération des diverses professions ou catégories de professions font habituellement intervenir plusieurs séries de facteurs (Fogel, 1979 ; Friedman, 1983) :

- l'importance et le coût des investissements en capital humain réalisés par l'individu avant son entrée sur le marché du travail (formation scolaire, apprentissage personnel, dépenses de santé) ou financés par les entreprises exigeant des compétences très spécifiques ;
- les facteurs institutionnels créant des barrières à l'entrée dans toute une série de professions que seuls les membres de « groupes non concurrents » (selon l'expression canonique de Cairnes), dotés des atouts nécessaires, sont libres de choisir : stratification de la société responsable de la forte inégalité des chances d'accès aux professions supérieures, restrictions formelles à l'entrée dans une profession (imposées par exemple par une association professionnelle détenant le monopole d'exercice de la profession — *e.g.* les professions libérales — ou par un syndicat détenant le monopole d'embauche), manque de mobilité géographique de la main-d'œuvre, discrimination raciale ;
- les délais d'ajustement du marché du travail aux variations conjoncturelles de la demande et de l'offre, responsables de la part transitoire des différences entre les salaires ;
- enfin, l'ensemble des facteurs qui, outre le salaire proprement dit, déterminent l'attrait exercé par les diverses pro-

fessions et qui engendrent entre elles les différences de rémunération réputées égalisatrices : les facteurs agissant sur le rendement net attendu d'un emploi, que nous avons évoqués plus haut, la variabilité et la dispersion des revenus exprimant l'incertitude du succès dans une profession, que nous examinerons plus loin, et les avantages et désavantages non monétaires.

Arrêtons-nous à ces derniers. Le poids qui leur est accordé dans les études économiques sur les professions artistiques est déterminant : particulièrement difficiles à mesurer, ils peuvent constituer en bloc le complément égalisateur à invoquer invariablement pour préserver la rationalité de choix professionnels réservant de médiocres espérances mathématiques de gains. Les métiers artistiques, et d'abord les plus nobles d'entre eux, paraissent se situer au sommet de l'échelle des professions pour à peu près chacun des déterminants que prennent traditionnellement en compte les études psychosociologiques de la satisfaction dans le travail — nature des tâches accomplies selon leur variété, leur complexité et leur aptitude à mettre en valeur toutes les compétences individuelles, sentiment de responsabilité, considération, reconnaissance du mérite individuel, conditions de travail, rôle de la compétence technique dans la définition et le mode d'exercice de l'autorité hiérarchique, degré d'autonomie dans l'agencement des tâches, structure des relations professionnelles avec les supérieurs, les collègues et les subordonnés, prestige social de la profession et statut accordé à ceux qui y réussissent (cf. Gruneberg, 1976). La liberté d'organiser son travail n'est-elle pas après tout la condition par excellence de l'accomplissement artistique authentique ? Le partage même entre travail et loisir n'est-il pas ici fluctuant et flou ?

L'argument du statut et du prestige social des professions artistiques mérite une attention particulière. C'est lui qui, en sociologie, est au centre de l'explication déterministe des trajectoires professionnelles. Dans l'espace social tel que l'a dessiné l'INSEE avec sa nouvelle nomenclature des professions, les artistes obtiennent une position élevée, parmi les cadres et professions intellectuelles supérieures. Or, l'analyse des résultats du recensement de 1982 qui inaugurerait et mettrait à l'épreuve cette grille montre qu'au vu des caractéristiques sociodémographiques des professionnels de l'art (sexe, âge,



diplômes, et, devrait-on ajouter, revenus), « les artistes sont proches des professions intermédiaires administratives et commerciales des entreprises » (Gollac et Seys, 1984, p. 97). Ces auteurs justifient alors le classement officiel en invoquant la faiblesse du critère du diplôme scolaire (qui laisse échapper le poids de l'expérience professionnelle et des apprentissages sur le tas), mais surtout l'origine sociale des artistes : « Le milieu social d'origine permet cependant d'évaluer la position sociale des artistes. Avec 35 % d'enfants de cadres et professions intellectuelles supérieures, ils sont parmi ceux dont l'origine sociale est la plus élevée. Il n'est guère que les membres des professions libérales pour les surpasser » (*ibid.*)<sup>1</sup>.

Le bénéfice des avantages non monétaires n'est cependant pas une grandeur invariable : l'interprétation en termes de différences égalisatrices oblige à en moduler le montant selon les emplois, le niveau de réussite professionnelle et les conditions du maintien dans la profession dans l'attente du succès, à travers le recours à des métiers de subsistance. Les comparaisons entre artistes salariés d'une organisation et artistes indépendants (Fohrbeck et Wiesand 1975 ; Taylor, 1987) révèlent par exemple que les seconds obtiennent des satisfactions non monétaires plus importantes, mais ont en contrepartie un revenu moyen inférieur à celui des salariés, en raison d'une plus forte insécurité d'emploi, d'un plus fort taux de chômage et d'une plus forte dispersion des revenus autour de la moyenne. Les descriptions qui ont pu être faites du travail de certaines catégories d'artistes salariés vont même jusqu'à annuler une bonne partie des « revenus psychiques » compensateurs : le cas emblématique des musiciens d'orchestre illustre cette contre-mythologie de l'artiste soumis aux contraintes d'une organisation et prêt à faire payer à celle-ci les désillusions d'un travail routinier et étroitement spécialisé, très éloigné de ce que lui laissaient entrevoir les longues années d'apprentissage orientées vers l'accomplissement individuel dans la carrière de soliste<sup>2</sup>.

1. Le cercle dans lequel se meut cette argumentation est plus évident encore si l'on prend en compte le taux élevé d'autoreproduction sociale de la catégorie des artistes, mis en évidence par les diverses enquêtes monographiques que nous citons.

2. Arian (1971) interprète comme une substitution de but propre à réduire les tensions de la frustration professionnelle les comportements réactifs du musicien d'orchestre — âpreté au gain, combativité syndicale, frondes contre les chefs d'orchestre, stricte définition bureaucratique des conditions de travail, etc.

A l'inverse, comme le montre par exemple la partie de l'enquête de D. Schnapper (1981) sur le chômage qui est consacrée aux artistes, l'idéologie de la liberté créatrice peut offrir d'inépuisables ressources de justification ou d'autojustification au choix d'une vie matériellement médiocre : les valeurs respectivement attachées à l'intégration sociale par une activité régulière, normalement rémunérée, et à la libre disposition de soi dans l'expérience ordinairement douloureuse du chômage, sont comme inversées, pour célébrer les bénéfices de cette espèce particulière de travail qu'est l'art, idéalement épanouissant, mais socialement risqué, et rejeter les inconvénients des métiers économiquement plus sûrs, mais plus routiniers et utilitaires.

Si l'argument des avantages non monétaires peut permettre à l'économiste de maintenir commodément l'aventureux choix d'une carrière artistique dans les limites de la rationalité (Santos, 1976), il constitue aussi le socle de l'enchantement idéologique du travail artistique. La dérive advient lorsqu'est pris en compte non pas le profil moyen des rémunérations attendues au long de la carrière professionnelle, mais bien la réalité de la distribution des revenus observée pour une population donnée d'artistes, ou plutôt, comme il est fréquent dans la perception courante de la condition des artistes, le niveau de rémunération modal, relevé dans la strate de la population où les effectifs sont les plus nombreux. Comme la condition de cette majorité relative d'artistes apparaît généralement très médiocre, il faut leur imputer des préférences et des capacités telles qu'ils semblent accepter de tout sacrifier à l'exercice de leur art et aux satisfactions souveraines qu'il sera réputé leur procurer. La représentation ainsi construite de la vie d'artiste illustre un cas limite, sur le marché du travail, celui où les courbes d'offre sont complètement inélastiques et les taux des salaires relatifs uniquement déterminés par les conditions de la demande (Friedman, 1983). Les mieux lotis bénéficient d'une rente, au sens économique du terme : leur attente plus ou moins prolongée de la réussite, au prix de sacrifices matériels parfois considérables, aura démontré *a posteriori* qu'ils auraient accepté de conserver le même métier pour un revenu beaucoup plus faible. Les plus mal rémunérés, qui acceptent durablement leur condition plutôt que de changer de profession, sont, pour rationaliser leur choix, logiquement conduits

à imputer la médiocrité de leur état essentiellement, sinon exclusivement à une crise endémique de sous-consommation culturelle : s'ils sont économiquement marginalisés, c'est, à leurs yeux, parce que la demande est globalement trop faible, ou, autre manifestation du même dysfonctionnement de la société, parce que les préférences des consommateurs, façonnées par les forces du marché et par les inégalités fondant les sociétés de classes, se fixent sur un nombre désespérément limité d'œuvres et d'artistes. Ce diagnostic a toutes les vertus d'un système de défense contre le désenchantement, selon l'expression de Bourdieu (1971). Il prend cavalièrement appui sur l'histoire pour faire de l'insuccès des artistes de talent une loi éternelle, et éternellement consolatrice. L'histoire de tous les arts offre assurément un chapelet d'exemples illustres et saisissants d'artistes dont le génie n'a été que tardivement reconnu et dont la vie matérielle passe pour avoir été aussi difficile que l'exaltation créatrice était grande. Mais les enquêtes historiques le montrent toutes, la réalité est infiniment plus contrastée que la légende construite à partir de cas exceptionnels veut le faire croire.

Ce diagnostic oblitère en somme le rôle d'un facteur essentiel de la professionnalisation des artistes et de la rémunération des talents par le marché, la concurrence et ses sanctions, qui font la rareté des qualités les plus prisées. Ce qui suffit à déséquilibrer l'argument du bénéfice compensateur des gratifications non monétaires dans un sens rigoureusement opposé à celui de l'analyse économique, dans le sens des interprétations philosophiques de l'art, idéalistes ou matérialistes, qui ont procuré le socle théorique nécessaire à la valorisation exclusive des arguments non monétaires du choix de la vie d'artiste. Toute une tradition d'analyse de la spécificité du travail artistique insiste en effet sur la réalité extra-économique de l'activité authentiquement créatrice : elle se confond pour l'essentiel avec l'histoire du modèle expressiviste de la praxis et de la distinction entre travail libre et travail aliéné, dont le jeune Marx a donné la formulation paradigmatique (Habermas, 1988). La création artistique occupe une position exceptionnelle dans ses premiers écrits, et notamment dans les *Manuscrits de 1844*, où est élaborée non point une esthétique spécifique, mais une esthétique générale de la praxis dont le contenu normatif fait de l'activité artistique l'aune de toute

critique du travail salarié. Le travail artistique est conçu comme le modèle du travail non aliéné, de l'activité concrète par laquelle le sujet s'accomplit dans la plénitude de sa liberté en extériorisant et en objectivant les forces qui font l'essence de son humanité. Ce n'est pas l'objectivation elle-même des forces du sujet dans le travail libre qui est à l'origine de son aliénation, puisqu'elle est la condition de l'accomplissement de soi, mais son insertion dans les rapports sociaux capitalistes, qui dégradent l'art en marchandise et le travail artistique en travail rémunéré (Sanchez Vázquez, 1973).

Or, isoler, dans le travail artistique, les dimensions non monétaires et non transactionnelles, c'est ignorer deux principes solidaires de l'évolution de la vie artistique. La professionnalisation par le marché est la forme d'organisation des activités artistiques à laquelle l'individualisme créateur et le culte de l'originalité esthétique doivent d'avoir triomphé, mais elle fait aussi jouer à plein le mécanisme du risque dans le choix et l'exercice de métiers où ceux qui se sentent appelés sont infiniment plus nombreux que les élus. Cette solidarité de l'individualisme et du risque a été reconnue tant par l'analyse économique que par la sociologie weberienne des professions. Le risque de l'engagement professionnel est en effet l'une des caractéristiques remarquables qui valent aux métiers artistiques une mention particulière dans la théorie économique. L'analyse probabiliste joue par ailleurs une fonction essentielle dans la sociologie weberienne du monde économique, puisqu'elle sert à décrire l'orientation économique de l'action, avec ses calculs d'utilité anticipée et de chances de gains (Weber, 1971). Le double intérêt d'une analyse probabiliste du choix professionnel est, comme nous le montrerons à présent, de conserver au travail artistique sa dimension d'incertitude et de relier la sociologie de l'action et des interactions sociales à l'analyse économique pour décrire l'organisation des marchés artistiques et les systèmes de professionnalisation artistique comme des modes de gestion de l'incertitude.

## II. — LES SÉDUCTIONS DE L'INCERTITUDE ET LES INCITATIONS A LA PRISE DE RISQUE

Il est un type d'incertitude qui appartient à l'essence même des satisfactions procurées par l'exercice d'une activité artis-

tique, dès lors que celle-ci offre tous les bénéfices psychiques d'un travail faiblement ou nullement routinier. Dans une analyse très suggestive, Stinchcombe (1968) classe les structures d'activités selon le degré de variabilité des facteurs qui déterminent directement leurs propriétés constitutives : la stabilité ou l'instabilité d'un marché de produits industriels détermine par exemple les propriétés du système d'organisation du travail exigé pour adapter en permanence la production aux conditions changeantes de l'environnement (nous verrons plus loin comment cette analyse s'applique avec profit à la production artistique). L'issue d'une activité est incertaine lorsqu'elle est le produit de la « forte variance des variables causales affectant le résultat de l'action », de « l'imprévisibilité de la valeur que prendra la variable causale directement influente » et d'« une relation de causalité insécable entre cette variable et le résultat » (p. 263). En caractérisant les facteurs déterminants par leur variance, on peut dès lors échelonner les activités sur un axe allant des plus standardisées et répétitives aux moins routinières selon que la variance des déterminants de l'action est faible ou forte. Les travaux de création artistique ou de recherche scientifique, mais aussi des activités moins prestigieuses telles que la publicité, le jeu, le sport, la bourse, le combat comptent parmi les entreprises humaines les plus faiblement routinières et dont l'issue est très imparfaitement prévisible. D'où, observe Stinchcombe, le recours si fréquent aux superstitions, aux pratiques divinatoires ou à la magie, supposées forcer la chance et conjurer l'incertitude. Les valeurs de l'inspiration, du don, du génie, de l'intuition, de la créativité, plus acceptables dans des univers d'action culturellement sophistiqués comme les arts ou la création intellectuelle, ne font d'une certaine manière que fixer sur la personne et ses qualités intrinsèques cette foi en des pouvoirs magiques et surnaturels de contrôle de l'incertitude.

On se gardera certes de toute idéalisation du risque ainsi conçu. Le travail artistique serait impossible si, non seulement dans les formes de création traditionnelles ou conservatrices, dans toutes les activités artistiques de collaboration et les emplois de moindre prestige, mais jusque dans les formes les plus individuelles et les plus libres d'invention créatrice, des conventions et des routines n'étaient pas là pour permettre la réalisation et l'existence sociale de l'œuvre. Car sans conven-

tions, sans règles d'interaction, sans procédures plus ou moins stabilisées de division des tâches et d'ajustement mutuel des attentes et des significations échangées, nulle coopération n'est possible entre tous ceux qui doivent concourir à la production, à la diffusion, à la consommation, à l'évaluation et à la conservation des œuvres (Becker, 1988). Mais il reste que le prestige même et la force de séduction des métiers artistiques sont mesurés au degré d'imprévisibilité du résultat et du succès. Comme le suggère Hirschman (1986), moins les activités sont routinières et utilitaires, plus l'incertitude qui pèse sur leur accomplissement place l'individu dans une situation ambivalente : la tension et la difficulté inhérentes à un effort dont les chances de succès sont partiellement ou totalement imprévisibles trouvent leur compensation dans les moments exaltants de jouissance anticipée de l'aboutissement et de conviction fugitive de la réussite qui jalonnent et soutiennent le cours de l'activité. Et c'est, remarque Hirschman, dans ce type d'expérience que le sujet peut atteindre le sentiment si fort de l'accomplissement de soi et de l'autonomie personnelle : si l'analyse rejoint sur ce point la théorie expressiviste de la création artistique, c'est en étant partie des prémisses opposées et en ayant lié la satisfaction à l'incertitude.

Telle que nous l'avons considérée jusqu'ici, l'incertitude ne caractérisait que l'écart entre l'effort entrepris et le but à atteindre dans la réalisation d'un projet. Les effets de composition des comportements individuels engendrent une seconde dimension d'incertitude. Sauf à dénier au succès et à la valeur artistique toute l'épaisseur sociale que lui confèrent la mise en concurrence et l'évaluation comparative et hiérarchisante des biens et des talents, comme le fait la critique marxiste de la dégradation de l'œuvre en valeur d'échange et du travail créateur en travail rémunéré par la société capitaliste, il faut concevoir l'objectivation sociale de la valeur comme un mécanisme complexe de sélection qui ne révèle qu'*a posteriori* les risques inhérents à la compétition artistique. Les deux dimensions, individuelle et collective, de l'incertitude sont indissociables : pour que le talent et les chances de succès d'un candidat à la carrière artistique soient mesurables *a priori*, il faudrait que l'exercice de la création et d'un métier artistique ne recèle aucune dimension radicalement imprévisible et qu'il soit évalué à l'aune d'un modèle fixe, stable et unanimement

accepté. A l'évidence, une telle condition ne peut être satisfaite que dans les cas où le travail artistique se rapproche le plus d'une activité ordinaire, routinière et sans surprise, ou dans les périodes où une esthétique classique de l'imitation des modèles et du respect d'un système contraignant de normes l'emporte sur l'esthétique de la rupture et du renouvellement continu. Dans le cas contraire, l'incertitude n'est levée qu'*ex post* et souvent provisoirement en cas de succès, tant celui-ci peut être éphémère. C'est ce qui confère à la compétition une indétermination suffisante pour que le nombre d'aspirants artistes dépasse de beaucoup celui qui serait atteint si une anticipation parfaitement rationnelle des probabilités de succès était à leur portée. Comme nous le montrerons plus loin, c'est logiquement dans les professions et les mondes de l'art où l'imprévisibilité de la réussite est la plus forte, en raison de la vitesse de succession des modes et de renouvellement des courants d'innovation esthétique, de l'inexistence de barrières sélectives à l'entrée dans le secteur d'activité et de l'organisation même du marché, que les déséquilibres démographiques sont les plus importants.

L'analyse économique permet de donner une mesure précise du risque d'une carrière professionnelle dans des métiers à forte concurrence interne, à faible sécurité de statut ou monopole d'exercice inexistant et à forts « revenus psychiques ». Elle a reconnu dans le cas des métiers artistiques un des défis qu'oppose l'étude des choix en avenir incertain au modèle classique de la rationalité de l'acteur parfaitement informé des états du monde où il agira. Dans les analyses des revenus des métiers artistiques présentées plus haut, la tentative de réintégrer les professions artistiques dans le cadre théorique conventionnel des comportements rationnels de maximisation d'utilité, pour malaisée qu'elle fût tant que les rétributions monétaires demeuraient l'argument essentiel de la fonction d'utilité de l'artiste, négligeait encore d'interpréter complètement une donnée essentielle, la variance des revenus, qui met en évidence le risque d'une carrière artistique. Si la courbe du revenu moyen au long du cycle de vie a bien, dans les professions artistiques, un profil caractéristique qui interdit d'arguer de la faiblesse et de l'irrégularité des gains en début de carrière pour invalider l'hypothèse du comportement rationnel, l'information fournie par l'étude des moyennes

demeure pourtant incomplète, puisqu'une même moyenne peut être le produit de deux distributions très dissemblables.

Dans une profession artistique, la variance des revenus est, globalement et dans chaque tranche d'âge, plus forte que dans les professions à niveau de formation comparable (Santos, 1976 ; Waits, McNertney, 1980). Le constat conduit à une difficulté dans la théorie économique classique : dès lors que celle-ci postule l'aversion à l'égard du risque comme la norme du comportement individuel, comment expliquer l'engagement dans des carrières professionnelles aussi incertaines, où les chances de gains élevés, propres à compenser le risque pris, sont particulièrement faibles et la condition modale des artistes médiocre ? La première réponse fut proposée par le fondateur même de la science économique, Adam Smith (dans le dixième chapitre du livre 1 de la *Richesse des Nations*), puis reprise et développée par Alfred Marshall (1906) ou, plus récemment, par Milton Friedman (1983). Elle prend place dans l'analyse des facteurs de différenciation des salaires selon les caractéristiques des emplois. Selon Marshall comme selon Smith avant lui, pour que des individus acceptent de s'engager dans un métier où leur avenir est si incertain, alors que la majorité préfère des emplois sûrs avec un éventail de gains plus resserré, il faut que les principaux gains de ce que Smith compare à une loterie soient très élevés : l'espoir de telles rémunérations lève en quelque sorte l'inhibition à l'égard du risque. Or, insistait Marshall, jamais la dispersion des rémunérations n'a été plus forte dans des professions comme celles d'écrivain, d'artiste lyrique, d'acteur, d'avocat ou de jockey, où les « capacités extraordinaires » des plus talentueux sont rémunérées à des niveaux jamais observés.

L'imparfaite substitution entre les artistes, révélée par les préférences des consommateurs, engendre certes des écarts de demande en faveur des plus talentueux, mais cette explication de l'inégalité des rémunérations ne suffit pas à rendre compte de la caractéristique économique la plus originale du phénomène des « superstars » tel que l'analyse Rosen (1981) : l'extrême concentration de la production sur ceux à qui est reconnu le plus grand talent. C'est que les technologies contemporaines de communication et de transport permettent à un vendeur de biens ou de prestations de servir un marché considérablement élargi sans que les coûts de production



s'accroissent en proportion de la taille du marché ni que la qualité des biens ou services offerts (*e.g.* l'écoute d'un disque plutôt que le contact direct avec l'artiste au concert) subisse une dégradation inacceptable. Le cas des biens reproductibles (livres, disques, films, etc.) et des technologies de diffusion et de reproduction de l'image et du son en est l'illustration la plus pure : des économies d'échelle considérables sont réalisées dans la production, grâce à la « consommation conjointe » d'un même bien par un nombre très élevé d'acheteurs, le prix réel des services de divertissement diminue, mais le vendeur peut obtenir des super-profits par l'élargissement de son marché. L'analyse peut être étendue à d'autres types de biens et prestations artistiques dont le marché s'internationalise à la faveur d'une vitesse accrue de l'information et d'une quasi-ubiquité des principaux acteurs concernés : il n'est pas surprenant que le segment le plus spéculatif du marché contemporain de la peinture présente aujourd'hui tant d'analogies avec l'organisation des industries culturelles, en raison notamment de son internationalisation et de la vitesse d'exploitation de ses nouveautés (Moulin, 1986).

Comme le démontre Rosen, une croissance de la demande (par l'augmentation du nombre des acheteurs ou l'intensification de leur consommation) a pour double effet d'attirer de nouveaux artistes dans le secteur considéré, mais aussi d'amplifier simultanément les écarts de revenu en faveur des plus talentueux. Ce que le modèle de la loterie d'Adam Smith suggérerait d'une autre manière : pour que les lots incitant les aspirants artistes à se risquer soient réellement importants, il faut qu'un nombre suffisant de candidats à la réussite s'engagent et que ceux qui réussissent puissent ainsi gagner tout ce que les autres concurrents perdent en échouant dans leur pari professionnel, *i.e.* en acceptant des rémunérations médiocres ou très inférieures à celles qui les ont poussés à s'aventurer. On voit comment est forgé le cercle où entrent ceux qui prennent le risque : c'est la rareté même d'un talent qui, à plus ou moins long terme, vaut à son détenteur des profits importants, mais nul ne peut, *ex ante*, estimer correctement la valeur de ses compétences et les chances qu'il aura de les faire reconnaître et apprécier comme les manifestations d'un talent exceptionnel.

L'ambiguïté de la comparaison avec une loterie apparaît : le rapprochement est plausible s'il décrit la structure de la répartition des gains et des pertes dans une situation de compétition pour un nombre infime de positions très élevées dans la hiérarchie de la réussite professionnelle, mais il est trompeur s'il donne à penser que cette réussite est sans rapports avec les caractéristiques distinctives des acteurs. Marshall sépare bien la corrélation entre réussite et talent de l'effet d'entraînement que peut avoir l'éclat du succès sur la multiplication des vocations artistiques : « la plus grande partie des revenus acquis par des avocats très en vogue, par des écrivains, des peintres, des acteurs et des jockeys peuvent être classés parmi les rentes provenant de capacités naturelles rares — du moins tant que nous regardons ces personnes comme individus et que nous ne considérons pas l'action qu'exerce sur l'offre normale de travail dans leurs diverses occupations l'espoir des succès éclatants qu'elles offrent à une jeunesse ambitieuse » (Marshall, 1906, p. 427). La description antirelativiste du talent penche ici vers la naturalisation du génie : pour Marshall, les capacités exceptionnelles ne sont ni le « résultat de l'effort humain » ni celui d'investissements éducatifs en vue de bénéfices futurs, mais la manifestation d'une très inégale distribution des aptitudes les plus hautes dans la population. Or, les conditions dans lesquelles est évalué, reconnu et socialement consacré le talent ne sont pas indépendantes des formes et de l'intensité de la concurrence entre les postulants au succès. On peut en effet admettre que le sentiment antirelativiste est d'autant plus fort que le temps nécessaire à la construction de la réussite et à la consécration du talent est plus long et confère plus de stabilité au consensus qui les fonde. A l'inverse, comme nous le montrerons plus loin, le succès paraît plus arbitraire et même souvent fabriqué de toutes pièces lorsqu'il est obtenu rapidement et qu'il dure peu, bousculé par le flux des innovations qui se succèdent au rythme des modes et par la versatilité d'une demande plus imprévisible. Dans tous les cas pourtant, c'est à travers la concurrence interindividuelle et la comparaison sélective que la valeur de l'artiste et de l'œuvre est d'abord établie, avant que la réputation acquise puisse, avec une force et une durée très inégales selon le type de marché et de production considéré, agir comme une garantie propre à réduire l'incertitude

sur la qualité des œuvres ou des prestations suivantes du même artiste<sup>3</sup>, et s'apparenter à une rente.

La rareté du succès, et du talent imputé à ceux qui l'obtiennent, est, à un double titre, la clé de voûte de cette analyse de la prise de risque : elle détermine la très forte variabilité des revenus, avec l'attrait que peut exercer celle-ci, et elle confère à l'ensemble de la profession un prestige social élevé.

Le point importe pour comprendre chez qui trouver une préférence pour le risque. Dans le portrait qu'ils font des audacieux, Smith comme Marshall soulignent, outre le goût pour le prestige social attaché à de tels métiers, qui nous renvoie aux arguments non monétaires du choix professionnel, l'esprit aventureux des gens jeunes, confiants en leurs capacités et aisément portés à surestimer les probabilités du succès. De nombreuses recherches sur la psychologie du jugement et des comportements en situation d'incertitude (Bazerman, 1986 ; Kahneman, Slovic, Tversky, 1982 ; Nisbett et Ross, 1979 ; Walliser, 1985) ont montré que les choix et les décisions individuels peuvent, quel que soit l'âge du sujet, s'écarter de bien des manières de l'évaluation correcte des probabilités objectives d'un fait ou de l'issue d'une action, en se fondant sur divers principes heuristiques qui biaisent la perception de la réalité. Si le jeune âge joue un rôle, il doit être ici pris en compte autrement que pour son influence sur la psychologie du sujet. Il caractérise l'état d'inexpérience de l'individu qui ne peut évaluer dans quelle mesure la profession envisagée convient à ses aptitudes qu'en s'y engageant. Les analyses économiques du choix d'une profession selon le modèle du *job matching* (Jovanovic, 1979 ; Mincer et Jovanovic, 1981) s'appuient sur deux types d'hypothèses. L'exercice d'un métier procure, de manière variable selon les caractéristiques de l'emploi et de son détenteur, un capital d'expérience spécifique. Pour décider s'il fera durablement carrière dans un emploi, l'individu combine les informations qu'il avait préalablement acquises sur chacune des caractéristiques de cet emploi avec la somme d'informations partielles qu'il a pu

3. Pour l'analyse de la réputation, de la marque, de la signature comme éléments réducteurs d'incertitude sur un marché de biens fortement différenciés et dont les qualités sont imparfaitement connues ou perceptibles *a priori*, cf. Akerlof (1984), Thévenot (1985) et, pour une application aux arts, Mac Cain (1980).

accumuler dans le cours même de la pratique de ce métier. Se comportant comme le décideur de la théorie bayésienne du choix sous incertitude, il corrige ainsi ses anticipations initiales et réestime au fur et à mesure les probabilités des gains futurs, pécuniaires et non pécuniaires, que lui vaudrait l'emploi : c'est que le degré d'adéquation entre ses aptitudes et les conditions de la réussite dans la profession envisagée ne lui est révélé que progressivement, sur le tas. Certaines des caractéristiques de la mobilité de la main-d'œuvre peuvent s'expliquer si l'exercice même de divers métiers est conçu comme une accumulation tâtonnante d'informations renseignant l'individu sur celui où ses espérances sont les meilleures. Or, si les emplois qui procurent le plus ce type d'information sont aussi ceux où le succès est fortement incertain, c'est parce que seule la pratique peut, *a posteriori*, révéler à l'individu la valeur de ses aptitudes.

On peut dès lors expliquer, comme le fait Miller (1984), l'attrait des jeunes pour le risque comme une demande d'information : leur inexpérience les pousse vers des métiers où la réussite dépend moins qu'ailleurs de facteurs aisément identifiables *a priori*. Comme toute recherche et toute acquisition d'information ont un coût, de tels emplois, qui procurent de forts bénéfices d'information, sont en moyenne moins bien rémunérés à l'équilibre, selon le principe d'égalisation des différences. La forte variance des gains s'explique ainsi, d'un côté, par la présence d'une forte proportion de travailleurs artistiques inexpérimentés, acceptant des revenus médiocres en contrepartie de l'information qu'ils acquièrent, et dont bon nombre renonceront rapidement à faire carrière ou, tout au moins, à vivre principalement de ces revenus, et, de l'autre côté, par la réussite d'une petite minorité d'artistes tirant profit de l'expérience accumulée.

### III. — PROFESSIONNALISATION ET RÉDUCTION DU RISQUE

En examinant successivement les espérances de gain, les bénéfices non monétaires et la forte dispersion des rémunérations dans les professions artistiques, nous n'avons raisonné que sur des données agrégeant l'ensemble des sources de rémunération de ceux que les enquêtes et opérations de recensement identifiaient comme artistes. Or, le corrélat du risque

professionnel, de la médiocrité des rémunérations dérivées de l'activité artistique et du sous-emploi des artistes est la contrainte du double métier ou de la multi-activité. Les enquêtes sur les diverses populations de créateurs nous apprennent qu'en règle générale moins de 10 % des artistes de chaque catégorie sont, au moment de l'enquête, en mesure de vivre exclusivement de leur art<sup>4</sup>. C'est suggérer que pour l'immense majorité de ceux qui n'occupent pas d'emplois stables dans des organisations artistiques où l'exercice de leur métier est rémunéré comme tel, le recours à d'autres ressources et à un emploi ou à une série d'autres emplois stables, intermittents ou temporaires, est une obligation économique qui cohabite plus ou moins difficilement avec la pratique du travail artistique de vocation.

L'utilisation d'un indicateur analytique tel que la composition des revenus d'un artiste, fait apparaître tout l'écheveau des questions liées à la définition des critères de professionnalité. La délimitation de la population des artistes et la validité des enquêtes et des recensements qui la cernent en dépendent directement. A quel seuil fixer le critère économique de la professionnalité ? Est-ce la capacité de gagner par son métier artistique plus de 50 % de ses revenus, ou le plancher peut-il être abaissé comme le prévoit la législation française de protection sociale des artistes ? Sur quelle période étendre les observations, étant donnée l'irrégularité fréquente de l'exercice d'une profession artistique ? Faut-il, comme dans les recensements américains, prendre en compte la semaine précédant l'enquête pour déterminer le classement socioprofessionnel d'un enquêté ? Et comment cerner les frontières de l'activité artistique support de l'évaluation économique ? En élargissant le questionnement par cercles concentriques, on peut se demander quel rôle exact doit tenir le critère du revenu dès lors que les incertitudes qui pèsent sur sa signification conduisent à définir la professionnalité par un faisceau

4. L'avantage de cet indicateur est de permettre de poser la question des revenus en termes assez généraux pour lever les réticences à l'égard d'une demande d'information d'autant plus difficile à satisfaire que les rémunérations proviennent de sources diverses, sont irrégulières et surtout inégalement déclarées, comme c'est souvent le cas dans les professions indépendantes (cf. sur ce point Moulin, 1967 ; Filler, 1986). Mais sa signification est problématique, tant l'évaluation du seuil d'indépendance économique et de satisfaction des besoins peut varier selon les individus et selon leur position dans le cycle de vie.

de critères (Moulin, 1983). Ces questions ont d'évidentes conséquences pratiques : la proportion d'artistes vivant de métiers secondaires est d'autant plus forte que l'extension des critères de professionnalité élargit la population de référence à un ensemble de plus en plus composite de praticiens, dans lequel figureront toutes sortes de débutants, de créateurs relégués après une période de succès, d'artistes pratiquant par intermittence, d'auteurs purement occasionnels, etc.

Dans tous les cas, l'ensemble des moyens de subsistance utilisés est plus divers que le laisse supposer la distinction centrale entre produits de l'activité de création et compléments économiques du métier alimentaire. Ainsi, la contribution du conjoint aux ressources du ménage est un facteur important de survie artistique, mais son rôle demeure relativement invisible. Lorsque sont prises en compte les ressources totales du ménage, il n'est pas rare que le conjoint ou concubine tienne plus ou moins longtemps le rôle de principal mécène de l'artiste, en raison de la hauteur de sa contribution pécuniaire<sup>5</sup>, et de la prestation des multiples services liés à la carrière professionnelle du conjoint. Dans les métiers du spectacle, les indemnités de chômage sont quasiment incluses parmi les ressources du travail artistique, tant elles sont utilisées pour compenser les très fortes fluctuations d'activité dans les métiers de comédien, de danseur ou de musicien indépendant. Plus généralement, la socialisation du risque artistique par l'Etat-Providence peut apporter toute une panoplie d'aides directes et indirectes dont le montant dépasse dans certains secteurs le niveau de rémunération des activités de création par le marché : le niveau de protection est ainsi particulièrement élevé dans la production musicale savante, avec la constitution d'un véritable marché administré des biens et du travail. Mais le propre du développement de l'intervention culturelle de l'Etat est d'élargir à d'autres secteurs et professions artistiques le bénéfice et les techniques de la socialisation du risque, en s'approchant de la création d'un statut social de l'artiste (Menger, 1987a ; Moulin, 1983).

5. Celle-ci dépasse en moyenne, et de très loin, les revenus tirés de métiers ou occupations annexes chez les musiciens, acteurs et danseurs interrogés par Baumol et Bowen (1966) ; elle représente en moyenne les deux tiers des ressources du ménage pour les auteurs américains vivant uniquement de leur plume, selon l'enquête de la Guilde américaine des écrivains citée par Coseriu, Kadushin et Powell (1982).

Au total, les diverses sources de revenus identifiées dans les enquêtes monographiques peuvent être classées en cinq catégories (cf. Baumol et Bowen, 1966) : la rémunération des activités artistiques principales, celle des travaux artistiques secondaires et para-artistiques, les ressources procurées par des emplois sans liens avec l'art, les revenus du conjoint, les autres types de ressources tels que les aides de la famille ou des amis, la fortune personnelle, les produits du mécénat public ou privé, les indemnités de chômage. Comment sont combinées ces ressources ? En nous référant à la théorie économique du « choix de portefeuille » et à ses applications au marché du travail (Arrow, 1969 ; Block, Heineke, 1973), nous comparerons l'éventail des revenus et des situations professionnelles que les artistes sont conduits à cumuler à un portefeuille de valeurs mobilières : la composition (plus ou moins contrainte) de ce portefeuille permet à l'artiste de diminuer les risques de la carrière artistique à travers la diversification des investissements et placements qui lui sont accessibles. En économie des marchés financiers, rappelons-le, les fluctuations de valeur d'une action peuvent être décomposées en deux éléments : une partie due à l'influence de l'ensemble du marché, qui représente le risque systématique, non diversifiable (ou risque du marché), et une partie due aux caractéristiques spécifiques de l'action, déterminant le risque spécifique, qui exprime la volatilité d'une valeur, sa sensibilité particulière aux mouvements du marché. L'analyse démontre qu'au fur et à mesure que l'on constitue un portefeuille de valeurs diversifiées, la part du risque spécifique dans le risque total diminue ; la variance de la rentabilité du portefeuille est beaucoup plus faible que celle de chacun des investissements considérés séparément. C'est l'avantage bien connu de la diversification : le risque global d'un choix d'investissements sera réduit si le portefeuille est convenablement composé d'investissements de risques différents<sup>6</sup> (Jacquillat, Solnik, 1987 ; Quintart, Zisswiller, 1985).

L'intérêt d'une telle comparaison est double : à l'opposition idéologique rigide entre travail libre et travail aliéné,

6. Les trois facteurs à prendre en compte dans l'appréciation du risque d'un portefeuille et donc dans l'optimisation de la diversification sont : le risque de chaque action incluse dans le portefeuille, le degré d'indépendance des variations des actions entre elles, le nombre de titres du portefeuille (Jacquillat, Solnik, 1987).

entre l'idéal du plein exercice de la vocation artistique et la malédiction d'une vie professionnelle partagée entre des activités cumulées, elle permet de substituer une analyse des combinaisons de ressources ou d'emplois différenciée selon l'organisation du marché du travail propre aux divers mondes de l'art. Elle permet d'autre part de restituer la dynamique de la carrière artistique, son cours irrégulier et incertain, en conférant à l'acteur une capacité d'initiative — celle de gérer les risques professionnels selon les capitaux qu'il détient — dont le prive le modèle statique du conflit entre le projet créateur et les contraintes de la vie sociale.

Au centre de la sociographie des milieux artistiques figure l'étude ou l'évocation des activités artistiques ou para-artistiques annexes et des métiers de subsistance non artistiques. Cherchant à cerner la singularité des professions artistiques, Freidson (1986) souligne que si elles s'apparentent aux professions libérales et aux métiers de la recherche universitaire par le type de motivation et d'engagement (*commitment*) de leurs membres, elles seules cumulent les handicaps économiques : pour réduire la dépendance à l'égard d'une demande complexe et instable, elles ne disposent ni d'un système formel de certification des compétences et de protection statutaire du titre leur assurant un monopole d'exercice et un contrôle sur la démographie professionnelle et la concurrence interne, comme c'est le cas des professions libérales, ni d'une activité support sûre, pourvoyeuse de sécurité économique et d'un statut social, comme la recherche universitaire liée aux carrières d'enseignant. D'où le recours majoritaire aux métiers les plus divers pour vivre.

A travers la fréquentation des écoles d'art (Strauss, 1970), mais surtout à travers l'accumulation d'expériences professionnelles dans le monde artistique où il a commencé de faire carrière, l'artiste est informé sur la nébuleuse des travaux artistiques ou para-artistiques de moindre prestige qui entoure le noyau des emplois et situations les plus convoités. A partir de ces informations (dont le coût nous est maintenant connu), la gestion du risque, du portefeuille d'investissements, se modifie : le choix de se maintenir dans la profession et l'ambition d'y réussir doivent conduire à rechercher le schéma de cumul de ressources optimal, sous les contraintes existantes. C'est ce qui permet d'expliquer pourquoi, comme le



montrent les enquêtes, la multiactivité n'est pas simplement corrélée négativement avec le niveau des revenus obtenus dans le travail artistique principal : si c'est une contrainte en début de carrière, c'est aussi l'un des ressorts de la réussite professionnelle, puisque la fréquence des cumuls ne diminue pas quand on s'élève dans l'échelle des revenus des artistes et qu'elle est importante à l'âge où la courbe des revenus atteint son apogée, entre quarante et cinquante-cinq ans. La différence majeure entre ces deux séquences de la vie professionnelle réside bien sûr dans la composition du portefeuille : la progression dans la carrière signifiera ordinairement le passage d'une dispersion aléatoire des activités à une concentration autour de points forts, associant le travail de vocation à des tâches apparentées ou voisines.

Les analyses critiques de l'aliénation de l'artiste par le marché (Rosenberg et Fliegel, 1973 ; Rosenblum, 1986 ; Sanchez Vázquez, 1973) nient cette dynamique en n'opposant à l'idéal (inaccessible à la plupart) du libre exercice de l'art, reconnu et rémunéré comme tel par la société, que son envers absolu, le dédoublement de soi dans des activités sans liens entre elles. Elles sont normatives en ce qu'elles prescrivent la stratégie suivante de maximin (choix de la meilleure parmi les mauvaises solutions) : pour sauvegarder la part de création artistique qui doit rester libre et pure de toute contrainte extérieure, l'artiste doit préférer toutes les sortes d'emplois alimentaires au choix fatal de la soumission à la demande du marché. Au-delà de la pratique de l'art commercial qui ne peut que contaminer et dégrader tôt ou tard l'activité de création libre, c'est l'ambition même de vivre de son art qui est en cause : « Il n'y a pas de pire carrière que celle d'un écrivain qui veut vivre de sa plume. Vous voilà donc astreint à produire avec les yeux sur un patron, le public, et à lui donner non pas ce que vous aimez, mais ce qu'il aime, et Dieu sait qu'il a le goût élevé et délicat » (Caudel, cité in Charle, 1985).

La gestion du risque professionnel varie fortement avec l'organisation du travail et la hauteur des barrières d'entrée dans les divers mondes de l'art. En faisant varier le poids des facteurs qui déterminent le taux de professionnalisation dans un métier artistique, on voit se modifier les combinaisons d'emplois cumulés par les artistes. La fréquence des vies

professionnelles doubles, associant le travail de vocation à un métier principal non artistique, est plus grande dans les professions où l'exigence d'une formation spécifique, les dépenses en capital requises pour pratiquer son art et la complexité de la division du travail nécessaire à la production et à la diffusion des œuvres sont faibles, voire absentes. C'est tout particulièrement le cas pour les écrivains et, à un degré moindre, pour les plasticiens. Au contraire, le cumul d'activités non liées, s'il est fréquent à l'entrée dans les carrières de comédiens ou de chanteurs, s'oppose au maintien durable dans celles-ci. La nature économique des activités — production de biens ou prestations de services — et leur organisation diffèrent, et les profils possibles de carrière avec elles. Dans le premier cas, un rythme de production lent ou irrégulier n'interdit pas le succès sur le marché ou l'estime des pairs, alors que, dans les arts du spectacle, le système d'activités est tel que seule une présence continue sur le marché de l'emploi peut garantir à un artiste des chances de travail et une réputation.

L'image convenue du dédoublement professionnel quasi obligatoire de l'artiste doit sans doute beaucoup de sa force à la justification qu'elle offre des phénomènes d'échec et d'abandon. Si le recours aux métiers de subsistance ne s'impose réellement à la quasi-totalité des artistes qu'au début de la carrière, on lui imputera d'autant plus aisément la responsabilité de l'échec que, comme on le verra plus loin, l'âge auquel le succès est obtenu est de plus en plus jeune, dans les secteurs artistiques où le nombre des aspirants artistes est le plus grand. En réalité, dans les secteurs où la réussite est précoce mais aussi en moyenne plus brève, et où un nombre important d'artistes encore jeunes ou très jeunes n'ont plus, après un succès, qu'une carrière intermittente ou marginale sur le marché de la littérature, de la peinture ou de la chanson, la signification du recours au cumul de ressources s'inverse à mesure que se pose à eux la question de la poursuite ou de l'abandon de l'activité artistique. Les enquêtes comme celle de Fohrbeck et Wiesand (1975) nous montrent que l'éventail du cumul de ressources est plus large en début de carrière, lorsque l'artiste doit compter simultanément ou successivement sur sa famille, sur son entourage, sur les aides sociales et sur les métiers alimentaires pour compenser

la faiblesse de ses gains initiaux et accumuler les expériences nécessaires à l'évaluation de ses chances de réussite. Mais l'une des caractéristiques originales de la vie d'artiste, depuis le XIX<sup>e</sup> siècle et sa bohème, est aussi l'étirement de cette période d'incertitude et d'épreuve : il est des schémas de cumul de ressources et d'enchaînement de situations qui combinent en des séquences prolongées la plupart des formes de mécénat familial, conjugal, amical, étatique. Ils permettent à des artistes de cultiver durablement leur vocation, de se construire en quelque sorte une carrière subjective, pour parler comme Goffman, à partir de modes de vie inversant les valeurs d'intégration et de hors-jeu social, et de concevoir l'attente de la réussite moins comme une douloureuse période probatoire qui s'éternise que comme le prix à payer pour préserver la pureté de leur projet créateur.

Les domaines d'activité les plus professionnalisés (*i.e.* ceux où le taux des artistes obtenant l'essentiel de leurs revenus par l'exercice de leurs compétences spécifiques est le plus élevé) ont une double caractéristique : la forte compétence technique exigée, et la forte intégration du milieu professionnel, liée à une division extensive du travail. Le risque dans le choix de telles professions peut être évalué de deux manières différentes. Les sacrifices pécuniaires consentis en début de carrière ne sont qu'une partie du prix à payer : s'y ajoute le coût potentiel de la reconversion pour ceux qui, ayant échoué, devraient quitter le métier. L'étude économique des reconversions d'artistes montre sans surprise que celles-ci sont d'autant plus aisées que le niveau d'instruction générale des sujets était plus élevé ; inversement, c'est dans les métiers où les exigences de compétence spécifique ont imposé un engagement précoce dans une filière de formation artistique spécialisée (*e.g.* la musique et la danse classiques) que les pénalités de la reconversion hors de l'art sont les plus élevées (Filer, 1987). Mais le fort taux de professionnalisation et le profil des cumuls pratiqués dans ces métiers indiquent aussi que la très grande majorité de ces artistes obtiennent la plus grande partie de leurs revenus dans une constellation homogène d'emplois de nature artistique ou para-artistique. La barrière de la compétence spécifique agit comme filtre sélectif à l'entrée et comme facteur d'intégration du milieu professionnel : la division extensive du travail artistique dans

ces secteurs et l'existence d'un système développé d'enseignement procurant des emplois aux artistes offrent les ressources d'un cumul de rôles professionnels.

Le cas des professions musicales fournit la meilleure illustration de ce mécanisme de cumul. Dans une enquête sur les revenus des compositeurs dits « sérieux », Peacock et Weir (1975) ont calculé qu'en moyenne le tiers était le produit de l'activité créatrice proprement dite, la moitié venait d'autres activités musicales professionnelles (enseignement, interprétation, direction d'orchestre, etc.) et seulement 13,4 % dérivait d'emplois ou prestations non artistiques. L'amélioration de la position économique n'est pas la seule fonction de ce cumul de rôles : comme l'avait indiqué Nash (1970) dans son étude sur la *role versatility* des compositeurs américains, le compositeur, en exerçant simultanément ou successivement les fonctions d'interprète, de chef, de pédagogue, de critique, d'entrepreneur musical ou d'administrateur culturel, contribue à établir les conditions de circulation de son œuvre et de diffusion de ses idées esthétiques, et cherche à élargir le contrôle sur la chaîne de coopération à laquelle son œuvre et sa réputation doivent d'exister. Au centre de cette configuration de rôles cumulables, les métiers de l'enseignement constituent l'abri professionnel statistiquement le plus accessible et le plus sûr. Leur importance pour l'insertion des compositeurs est devenue telle qu'ils jouent aujourd'hui un rôle voisin de celui attribué par Freidson aux métiers de l'enseignement dans le soutien des activités de recherche scientifique. L'analogie est du reste rigoureuse : l'association de plus en plus fréquente de l'activité de compositeur à un métier hôte d'enseignant explique en partie pourquoi les compositeurs s'identifient à des chercheurs (Menger, 1983 et 1987b).

Le cas de la musique permet de souligner, avec un relief particulier, qu'à mesure que la production, la diffusion, la consommation et la gestion des arts sont conçus comme les éléments d'un service public de la culture, le développement de la politique culturelle conduit à étendre le marché du travail artistique, non seulement par le soutien direct à la création individuelle et à la diffusion et la commercialisation des biens, mais aussi par l'élargissement du spectre des emplois et services organiquement liés à la création artistique

(animation, pédagogie, gestion des circuits assistés d'innovation, activités de conseil, etc.) et financés par la collectivité publique. Selon le poids de son intervention dans les divers types de marchés artistiques (marché des biens d'art uniques, industries des biens reproductibles, arts du spectacle vivant), l'Etat offre ainsi à une fraction plus ou moins importante d'artistes la possibilité de moins se disperser dans des activités trop incompatibles avec leur art, et d'accroître le contrôle sur l'environnement où leur œuvre fait carrière (Menger, 1987a). Ce sont des bénéfices qui sont ordinairement procurés par le marché aux artistes à proportion de leur réussite.

#### IV. — LA GESTION DE L'INCERTITUDE ET LES DÉSÉQUILIBRES DU MARCHÉ DU TRAVAIL ARTISTIQUE

La prise de risque telle qu'elle a été analysée ici conduit à examiner la relation entre les conditions de professionnalisation et l'organisation des marchés artistiques. La demande d'information qu'exprime la prise de risque est moins forte lorsque l'exercice du métier requiert une forte compétence technique : les qualités individuelles sont évaluées au long d'un apprentissage hiérarchisé et sélectif qui renseigne en bonne partie les aspirants sur leurs aptitudes avant l'accès au marché du travail. C'est l'inverse dans les métiers artistiques accessibles de plain-pied, sans formation préalable ou, à tout le moins sans formation homogène, sélective et contrôlée : la distance y paraît beaucoup plus faible, voire nulle, entre l'état de consommateur et celui de praticien de l'art considéré (tout lecteur ou spectateur peut être tenu pour un romancier, chanteur ou acteur potentiel), la demande est plus importante que pour les arts plus ésotériques qui exigent des praticiens comme du public des investissements plus coûteux (en formation, en temps et en argent), et comme elle est plus hétérogène et plus instable, elle détermine un volume et un rythme de renouvellement plus élevés de la production.

La sociologie et l'économie des organisations ont montré quels moyens emploient les firmes pour gérer les incertitudes

propres à l'environnement où elles évoluent. Appliquant l'analyse au cas des industries culturelles, Hirsch (1969, 1972) décrit comment, depuis le stade de la création des produits (romans, chansons, films) jusqu'à celui de leur consommation finale, une série de filtres successifs opèrent une sélection progressive parmi l'ensemble des œuvres candidates à l'accès au marché et limitent à une proportion restreinte celles qui atteindront le public par les principaux canaux de diffusion et d'information. Dans ce processus, les principales zones d'incertitude sont le comportement des *gatekeepers*, médiateurs entre la firme et le public (tels les critiques, les programmeurs radio, etc.), et les réactions de la demande finale des consommateurs. Si les préférences des uns et des autres étaient relativement stables et aisées à déterminer, les firmes ne concentreraient leur production et leurs efforts de promotion publicitaire et commerciale que sur un nombre restreint de biens soigneusement sélectionnés ou même élaborés en fonction de données préalablement accumulées. Mais c'est l'inverse qui s'impose comme une loi : la demande finale est hautement imprévisible et versatile, les *gatekeepers* ont, pour opérer leur sélection dans la production qui leur parvient, des critères fluctuants dont la variabilité ressortit à la logique des modes.

Parmi les diverses stratégies auxquelles recourent les firmes pour diminuer l'aléa du succès et réduire les risques supportés, celle qui nous intéresse ici est la surproduction. L'utilisation du vedettariat et l'exploitation imitative d'une formule à succès, notons-le au passage, sont des stratégies secondes de réduction de l'incertitude.

La recherche tâtonnante du succès suppose la multiplication du nombre des produits différents engagés dans le processus de filtrage sélectif décrit plus haut. Sollicités en surnombre, les artistes nourrissent l'illusion d'une sorte d'égalité des chances face à l'imprévisibilité du succès. Or, l'un des filtres par lesquels s'opère progressivement la sélection des œuvres atteignant le public est mis en place au sein même de la firme. La surproduction initiale que pratique celle-ci lui interdit en effet de soutenir identiquement tous les produits qu'elle réalise : les responsables de la promotion opèrent eux-mêmes des choix selon leurs anticipations des chances de succès de telle ou telle des œuvres produites, et

leurs décisions de concentrer leur soutien commercial et publicitaire sur cet ensemble restreint de biens ont valeur de signaux adressés à tous ceux qui, situés hors de l'influence directe de la firme, font le tri décisif en informant et conseillant le consommateur final. La firme cherche ainsi à maximiser les chances de succès des produits qu'elle a choisis de soutenir massivement, tout en se constituant une réserve de biens suppléants pour le cas où elle échoue à persuader les médiateurs extérieurs de réaliser ses anticipations (Hirsch, 1969).

Les faits décrits caractérisent d'abord l'organisation des marchés des biens reproductibles. Mais son influence sur d'autres secteurs grandit. Les transformations du marché de l'art contemporain mises en évidence par Raymonde Moulin (1986) rapprochent le fonctionnement de son segment le plus spéculatif de celui des industries culturelles. Dans les deux cas, il s'agit de réaliser une succession de coups étayés par un soutien publicitaire massif et de tirer parti à très court terme, par une spéculation fiévreuse, des succès importants, en disposant tout à la fois d'un marché intérieur ample et actif, comme l'est le marché culturel américain (premier au monde par la taille de la demande et la puissance des entrepreneurs), et d'une aire internationale, voire mondiale d'exploitation des valeurs. Car plus la durée de vie de l'innovation est brève, plus la taille de son marché doit s'élargir pour gonfler les profits de nature spéculative.

Les conséquences pour la carrière des artistes évoluant dans de tels segments sont doubles. Le succès, s'il vient, est ample et très rémunérateur, mais sera le plus souvent aussi éphémère qu'il est intense. Le sommet de la courbe des revenus est atteint dans les premières années d'activité professionnelle régulière et la probabilité du déclassement grandissante à mesure que s'épuise le capital de jeunesse auquel est attaché ce mode de génération des innovations. Car celles-ci épousent le rythme cyclique du renouvellement des modes et elles éloignent le travail créateur du modèle classique de l'approfondissement d'une recherche esthétique personnelle et de l'invention des valeurs qui définiront l'originalité et le style personnel de l'artiste.

Ce rythme accéléré de formation et d'épuisement des talents modifie le comportement des entrepreneurs artisti-

ques : la période probatoire d'un artiste candidat au succès est fixée à un âge de plus en plus jeune et se raccourcit, car le marchand de tableaux, l'éditeur ou le producteur de disques ne consentira plus ici à faire travailler le temps, à construire réellement une carrière avec ses tâtonnements et ses délais plus ou moins étirés d'amortissement des investissements. La mise à l'épreuve est d'autant plus brève que le type de succès recherché a la forme d'un pari très spéculatif et qu'à cet âge très jeune où aucune sélection par l'échec n'a encore filtré les effectifs, les candidats abondent. Ceux-ci sont en outre sans prétentions financières exorbitantes et en mesure de supporter plus aisément les contraintes économiques de l'attente du succès, puis les exigences imposées par le marché si la réussite vient et doit être exploitée intensément, au moyen d'une production rapidement abondante et d'un mode de vie spectaculaire tel que l'exigent le marketing agressif et la promotion commerciale hyperbolique qui orchestrent fièvreusement le succès de l'innovation (Becker, 1986).

L'organisation des marchés artistiques selon les stratégies décrites de gestion des incertitudes est facilitée, sinon conditionnée par la forme que prennent les liens juridiques et professionnels entre les firmes ou les entrepreneurs et les artistes. Ce que Stinchcombe (1968) a décrit comme le mode artisanal (*craft*) d'administration de la production, en l'opposant à l'administration bureaucratique, peut être appliqué au marché du travail artistique. Les relations entre employeurs et artistes (auteurs, peintres, musiciens, comédiens...) prennent généralement la forme de contrats temporaires et laissent aux artistes une autonomie variable mais assez large pour n'être qu'exceptionnellement limitée par un strict contrôle bureaucratique de l'exercice des tâches et du respect des engagements pris. Les modalités de rémunération répondent à la même exigence d'abaissement des frais fixes de production et de partage des risques : les contrats éditoriaux stipulent le plus souvent que les rémunérations des ayants droit sont proportionnées au destin commercial des œuvres et donc déterminées *a posteriori*, même si les termes des contrats sont modulés selon la réputation des artistes et peuvent conduire à l'octroi d'avances très substantielles et d'autres garanties de gains anticipés. Dans tous les cas, les



risques pris conjointement sont limités par la durée temporaire de l'engagement contractuel.

Ce mode artisanal d'administration de la production culturelle s'impose notamment dans les secteurs où la réalisation de l'œuvre fait appel à tout un personnel artistique de collaboration. Les arts du spectacle — théâtre, danse, musique, cinéma — reposent sur une division extensive du travail, au long d'une chaîne de production dont la longueur est très variable (on peut opposer par exemple la production d'un film au récital d'un musicien soliste) et se modifie avec les transformations économiques et les conditions d'innovation esthétique propres à l'art considéré.

Pour mobiliser les personnels artistiques chaque fois requis par la réalisation d'une œuvre ou d'un spectacle nouveau, un monde de l'art doit disposer d'une offre de ressources humaines très supérieure au volume de la demande de travail exprimée à chaque instant. Tout en précisant avec Becker (1988), à qui nous empruntons l'opposition qui suit, que la réalité de l'emploi sur le marché du travail artistique prend généralement la forme de toutes sortes de situations intermédiaires, nous pouvons distinguer deux mécanismes fondamentaux de recrutement des personnels. Les institutions — orchestres, théâtres lyriques, compagnies théâtrales ou ballets dotés de troupes permanentes qui emploient un personnel stable à temps plein et par contrat pluriannuel — fixent une proportion variable, selon les secteurs considérés (assez forte dans le monde des musiciens de formation classique, infime dans celui des comédiens), mais globalement minoritaire de la population artistique dans des carrières planifiées et relativement sûres, au demeurant cumulées fréquemment avec des engagements partiels ou occasionnels.

L'autre forme de mobilisation des ressources humaines repose sur l'embauche individuelle au coup par coup, le temps de la réalisation d'une œuvre ou d'un spectacle. Le fonctionnement de ce second mécanisme d'emploi, qui assure à la plus grande partie du système de production sa viabilité, a un prix social élevé, puisqu'il se fonde sur l'existence de sureffectifs permanents. La souplesse même du mécanisme peut conduire chaque postulant à croire individuellement en ses chances de réussite, en l'absence de réelles barrières d'entrée et de filières de recrutement formellement établies.

Mais par un effet de composition, la somme des paris individuels sur une possible carrière de comédien — pour prendre l'exemple de la profession aux plus larges effectifs et aux plus forts taux de sous-emploi et de chômage — contribue à créer une vaste réserve de force de travail sous-employée de manière endémique. L'entretien de ce système est collectif : les artistes y voient chacun la garantie d'une fluidité du marché du travail et des procédures d'embauche suffisante pour que soit préservée la dimension aléatoire de la réussite. Les syndicats d'artistes tirent leur force et leurs ressources de la taille de la population des syndiqués et ont donc plus à perdre dans un ajustement malthusien des effectifs propre à élever la condition moyenne de tous que dans les luttes traditionnelles pour l'amélioration des conditions de rémunération et de travail de ceux qui obtiennent des emplois. Enfin, les employeurs ont avantage à disposer d'une vaste armée de réserve, pour payer le travail artistique au moindre coût et rester libres de rechercher et de promouvoir sans cesse de nouveaux talents (Cantor et Peters, 1980).

Selon l'analyse déjà mentionnée de Stinchcombe, qui évoque notamment le cas du cinéma, la capacité de constante et rapide réorganisation de la structure de production nécessaire pour affronter l'instabilité d'un marché suppose : 1) un système d'emploi contractuel faisant appel à un personnel capable de s'adapter sans délais aux tâches exigées ; 2) un système d'information rapide sur les aptitudes du personnel disponible ; 3) une réduction des coûts fixes et notamment des frais d'administration et des dépenses d'investissement, à travers le recours à la sous-traitance, à la location de matériel plutôt qu'à l'achat de celui-ci, etc. Les deux premières caractéristiques ont d'autant plus d'importance que toutes les activités dont nous traitons ici sont fortes consommatrices de main-d'œuvre. Ce sont les propriétés du système de travail artistique indépendant tel que le décrit Becker. Le personnel artistique doit être, du moins pour les tâches qui ne sont pas jugées cardinales, relativement interchangeable, sans quoi les candidats à une même catégorie d'emplois ne s'offriraient pas en si grand nombre à travailler au coup par coup et à se substituer les uns aux autres au gré des opportunités. Outre l'évaluation directe, par l'audition d'un comédien ou d'un musicien, la lecture d'un manuscrit ou l'examen des travaux

antérieurs d'un artiste, les employeurs disposent d'un moyen d'information rapide sur les compétences des artistes, la réputation (Faulkner, 1971).

Ce mode d'information, qui conserve au marché du travail une relative fluidité, n'interdit pas la formation de véritables rentes de situation. Nul n'est certes protégé en cas de défaillance, dans un système de travail indépendant : chaque engagement peut être l'occasion d'une évaluation des compétences de l'artiste et l'employeur a toute liberté de ne pas réembaucher qui ne lui a pas donné satisfaction. Inversement, dès lors que le moyen le plus rapide et le plus économique d'évaluation des compétences est l'échange d'informations à travers un réseau de liens personnels, la confiance qu'inspire un artiste à un employeur ou à des collègues prêts à le recommander deviendra une réputation collectivement garantie par les membres du réseau constitué. Et dans un univers professionnel où les habituels signaux institutionnels de qualification et de compétence (les diplômes) n'ont pas cours ou n'ont qu'une valeur secondaire au regard de l'expérience accumulée sur le tas, la réputation peut valoir à son détenteur une quasi-rente, soit pour la rareté de son talent, soit parce que la garantie offerte à l'employeur lui suffit et l'incite à limiter le champ de recrutement à un cercle restreint d'artistes avec lesquels des habitudes de collaboration ont été forgées. Ainsi s'explique, comme l'observent Faulkner (1983) à propos des compositeurs de musiques de film à Hollywood ou Bonnell (1978) pour les comédiens et les techniciens de cinéma, que dans un tel système d'embauche, une petite minorité puisse travailler régulièrement et cumuler les avantages des professions indépendantes et du quasi-salariat.

L'organisation de la production et du travail artistique que nous venons de décrire caractérise d'abord le fonctionnement des segments très spéculatifs des marchés artistiques, ceux aussi où la compétence spécifique requise des artistes comme des consommateurs est faible ou peu coûteuse à acquérir. La segmentation des marchés artistiques n'est souvent perçue par les créateurs que comme l'expression de pures inégalités de volume (volume de production, taille du marché, hauteur des rémunérations) engendrant des contraintes plus ou moins fortes d'ajustement de l'offre à la demande. Mais à ces inégalités de volume correspondent des

différences d'organisation. C'est l'une des erreurs de la théorie critique de l'École de Francfort que d'avoir tenu pour prévisible le succès et manipulables à souhait les consommateurs dans les secteurs industrialisés de la production culturelle et d'avoir réservé l'aléa de la réussite à la sphère réputée autonome de la création savante et à ses innovations. Or, dans les segments de production où la demande est moins importante (musique classique, cinéma d'art et d'essai, création littéraire savante, peinture d'avant-garde...), elle est aussi plus stable. Si la valeur culturelle et marchande des artistes et des biens est plus lente à se constituer et impose aux entrepreneurs des délais plus longs pour rentabiliser leurs investissements, ses fluctuations sont aussi moins imprévisibles. La réussite y a le plus souvent le profil de ces courbes lentement ascendantes qui distinguent le destin des œuvres et des auteurs élevés au rang de « classiques » de celui, infiniment plus bref, des best-sellers (Escarpit, 1970). Les stratégies adoptées par les éditeurs, marchands et autres entrepreneurs artistiques pour gérer l'incertitude diffèrent dans la même mesure : elles font travailler le temps, rendant ainsi plus invisible le rapport entre les dimensions économique et esthétique de la valeur artistique et plus méconnaissables les mécanismes socio-économiques de construction progressive de celle-ci.

L'exigence d'une formation spécifique approfondie ou d'une large connaissance de la discipline, l'épreuve du temps, le rôle du jugement des pairs dans l'arbitrage des luttes de concurrence, sont autant de facteurs qui, sans supprimer l'aléa du succès et l'incertitude des artistes comme des entrepreneurs sur leurs chances de réussite, les circonscrivent à un nombre beaucoup plus restreint de candidats. La détention d'une forte compétence spécifique, dûment certifiée, a, par exemple, les propriétés sélectives d'une condition quasi-nécessaire, mais non suffisante de la réussite professionnelle dans un certain nombre de mondes de l'art ; elle détermine alors la probabilité d'accès aux emplois et positions les plus convoités. Mais le facteur de la compétence n'a pas de pouvoir régulateur direct sur la démographie professionnelle, si le marché du travail n'est pas fermé et soumis à un *numerus clausus* : le décalage entre l'offre et la demande de travail peut demeurer grand dans les emplois inférieurs, quand le

contrôle des flux d'entrants et de la sélectivité de la formation n'existe pas.

L'efficacité relative de systèmes de professionnalisation artistique comme les corporations et les académies reposait sur le contrôle qu'ils cherchaient à établir conjointement sur la formation et sur les débouchés du marché du travail, sans jamais y parvenir complètement<sup>7</sup>. L'ajustement de l'offre et de la demande d'artistes professionnels en régime de marché est beaucoup plus complexe et imparfait. Dans les arts où une formation spécifique s'impose, l'organisation du système d'enseignement et ses délais d'adaptation aux variations conjoncturelles de la demande de biens et de services artistiques peuvent en effet engendrer des décalages spectaculaires, voire une opposition complète entre le mouvement du marché pourvoyeur d'emplois et les flux démographiques d'aspirants professionnels<sup>8</sup>. Nous ne citerons ici que l'exemple de l'évolution récente de la profession d'architecte en France.

Si l'organisation académique de l'activité d'architecte s'est maintenue plus longtemps que celle de peintre, c'est en bonne partie parce que, face à la concurrence toujours plus vive et mieux armée des ingénieurs, les architectes avaient, dans la deuxième moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, cherché à fermer et consolider leur profession en instituant une formation et un diplôme spécialisés, en se dotant d'associations profession-

7. Cf. l'essai pionnier de H. et C. White (1965) sur l'évolution du monde de la peinture et l'effondrement du système académique au XIX<sup>e</sup> siècle, où sont analysés notamment les aspects démographiques de l'inadéquation progressive entre le recrutement, la formation et la professionnalisation des peintres.

8. A l'inertie organisationnelle du système d'enseignement, il faut ajouter des facteurs spécifiques, liés aux conditions particulières de certaines formations artistiques. La précocité et la durée de l'apprentissage de la danse ou de la musique classiques ont, par exemple, deux conséquences majeures : en allongeant le temps de la sélection, la formation réunit des élèves dont les chances de réussite se révéleront assez tardivement inégales ou dont les perspectives de carrière pourront s'être profondément modifiées dans la période des dix ou quinze années exigées par un apprentissage complet. Et nous avons indiqué plus haut que plus les études sont techniques et spécialisées, moins bonnes sont les conditions d'une éventuelle reconversion professionnelle. Mais la jeunesse de cette population scolaire, le caractère lent et progressif de la sélection des talents et la proportion élevée d'élèves sans projet de professionnalisation ont aussi l'intérêt d'assurer l'existence d'un large marché d'emplois pédagogiques. Les crises de surpopulation artistique trouvent ainsi une condition de leur perpétuation ou de la lenteur de leur résolution. C'est ce qui apparaît bien dans le cas de la musique : cf. notre compte rendu, dans le dossier bibliographique du présent volume, de l'ouvrage de Ehrlich (1985) sur l'évolution des professions musicales en Angleterre.

nelles et d'un code des devoirs professionnels. La loi de 1940 a parachevé cette évolution en créant l'Ordre des architectes et en réservant le titre d'architecte aux seuls diplômés des écoles reconnues par l'Etat : seule lacune, mais de taille, l'absence d'un monopole d'exercice de la profession garanti aux titulaires du titre, et l'intense concurrence pour la maîtrise d'œuvre qui en est résultée (Moulin, 1977)). Il reste que les effectifs des professionnels de l'architecture n'ont progressé que très modérément depuis la dernière guerre jusqu'au milieu des années 1970, c'est-à-dire dans une période qui a connu un vaste développement du marché de la construction en France. L'organisation protégée de la profession garantissait le quasi plein emploi à ses membres, mais en privant, selon certains, la création architecturale des ferments de concurrence qui, dans une conjoncture aussi favorable, eussent pu en stimuler l'originalité et l'audace (Haumont, 1987). Or, quand les effectifs professionnels ont ensuite crû rapidement, dans la période 1975-1985, par l'effet conjugué d'un afflux d'étudiants et d'un élargissement des conditions d'accès à la profession — la loi de 1977 ouvre celle-ci aux maîtres d'œuvre agréés en architecture —, le marché de la construction se contractait ou stagnait. Alors qu'à la fin de 1987 on comptait quelque 24 000 architectes et agréés en architecture, 17 000 diplômés sont attendus sur le marché du travail pour la décennie à venir.

Face à des tendances aussi désaccordées, les moyens d'adaptation du système d'enseignement peuvent être de deux ordres : soit l'élévation des barrières d'entrée, par la régulation très sélective des flux d'étudiants, par la redéfinition de la compétence professionnelle et la consolidation de l'expertise spécifique, pour accroître le pouvoir du professionnel sur une aire plus restreinte d'intervention et l'armer dans la concurrence qui, comme dans le cas de l'architecture, s'est intensifiée avec un nombre accru d'autres professionnels à la faveur de la rationalisation du processus de construction et de la division croissante du travail (Moulin, Dubost, Gras, Lautman, Martinon, Schnapper, 1973). Soit, à l'inverse, comme l'a officialisé la réforme de 1984 pour l'architecture, la diversification du contenu des enseignements, qui entérine le gonflement de la population candidate à la profession et peut l'amplifier à travers la relative déspecialisation du métier im-

posée par la recherche de nouveaux débouchés professionnels (*Les débouchés de l'architecture*, 1987).

#### CONCLUSION

La population des artistes, comme celle des chercheurs scientifiques, et le nombre des innovations esthétiques et des découvertes scientifiques seraient faibles si, parmi tous les aspirants, seuls s'engageaient dans ces professions ceux qui auraient pu estimer correctement la probabilité de leur réussite (Nisbett, Ross, 1979). D'où la contradiction : la somme des prises de risque que chaque individu peut payer d'un prix élevé, en cas d'échec ou de vie professionnelle médiocre, est bénéfique pour la collectivité, puisque cette équation du risque professionnel assure aux mondes des arts et des sciences (ou, de la même manière, à ceux de la politique ou des affaires) un niveau de développement optimal, accordé au rythme d'évolution de la société. Plus ou moins vive selon les modes de sélection à l'entrée dans les divers mondes de l'art, selon les moyens que leurs systèmes d'organisation respectifs offrent pour s'assurer contre le risque, et selon le niveau des soutiens directs et indirects consentis par la collectivité aux artistes, cette contradiction est soutenue par les conditions mêmes dans lesquelles l'engagement professionnel dans les métiers artistiques est vécu. C'est ce que fait apparaître la structure de l'argument des bénéfices non monétaires du travail artistique. Celui-ci a une double résonance, individuelle, puisqu'il désigne le flux de gratifications psychologiques réservées à chaque artiste, et collective, puisqu'un évident prestige social s'attache à ce type d'activités non utilitaires dont le cours variable et incertain permet de renouveler constamment la production et le pouvoir de signification et de séduction des œuvres.

Ces deux sortes de compensations sont inégalement invoquées selon l'ampleur du sacrifice monétaire consenti, mais ne peuvent pas être dissociées. Elles désignent les deux versants d'une même transfiguration idéologique de la vie d'artiste. D'un côté, l'individualisme hédoniste fait de l'artiste un type social, pionnier d'un mode de vie dont la diffusion dans la société contemporaine a par exemple conféré à la notion de création une extension à peu près infinie. De l'autre

côté, le sacrifice de soi ou le renoncement à la sécurité matérielle font de l'artiste un héros social, engagé à servir les intérêts supérieurs de l'Art, c'est-à-dire l'intérêt général de la collectivité, ou même de l'humanité s'il contribue à cette forme sublimée de jouissance qu'est le plaisir différé et pérenne, le bien-être des générations futures<sup>9</sup>.

## BIBLIOGRAPHIE

- Akerlof (G.), 1984, *An Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Arian (E.), 1971, *Bach, Beethoven and Bureaucracy*, Alabama, The University of Alabama Press.
- Arrow (K.), 1969, *Essays in the Theory of Risk-Bearing*, Amsterdam, North-Holland.
- Baudelot (C.), 1984, Les carrières salariales, in *Données sociales*, Paris, INSEE, pp. 132-138.
- Baumol (W. J.), Bowen (W. G.), 1966, *Performing Arts : the Economic Dilemma*, New York, The Twentieth Century.
- Bazerman (M. H.), 1986, *Judgement in Managerial Decision Making*, New York, Wiley.
- Becker (H. S.), 1986, La distribution de l'art moderne, in R. Moulin (ed), *Sociologie de l'art*, Paris, La Documentation Française.
- Becker (H. S.), 1988, *Les mondes de l'art*, Paris, Flammarion.
- Berger (M. C.), 1984, Cohort Size and the Earnings Growth of Young Workers, *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 37, pp. 582-591.
- Blaug (M.) (ed.), 1976, *The Economics of the Arts*, Londres, Martin Robertson.
- Block (M. K.), Heineke (J. M.), 1973, The Allocation of Effort under Uncertainty : The Case of Risk-averse Behavior, *Journal of Political Economy*, vol. 81, pp. 376-385.
- Bonnell (R.), 1978, *Le cinéma exploité*, Paris, Seuil.
- Bourdieu (P.), 1971, Le marché des biens symboliques, *L'Année sociologique*, vol. 22, pp. 49-126.
- Bradshaw (T.), 1984, An Examination of the Comparability of 1970 and 1980 Census Statistics on Artists, in W. Hendon, N. Grant, D. Shaw (eds), *The Economics of Cultural Industries*, Akron, Association for Cultural Economics.
- Cantor (M.), Peters (A.), 1980, The Employment and Unemployment of Screen Actors in the United States, in W. Hendon, J. Shanahan, A. MacDonald (eds), *Economic Policy for the Arts*, Cambridge, Abt Books.
- Charle (C.), 1985, Le champ de la production littéraire, in R. Chartier, H.-J. Martin, *Histoire de l'édition française*, t. 3, Paris, Promodis.
- Coser (L. A.), Kadushin (C.), Powell (W. W.), 1982, *Books. The Culture and Commerce of Publishing*, New York, Basic Books.
- Ehrlich (Cyril), 1985, *The Music Profession in Britain since the Eighteenth Century*, Oxford, Clarendon Press.
- Escarpit (R.), 1970, Succès et survie littéraires, in R. Escarpit (ed.), *Le littéraire et le social*, Paris, Flammarion.
- Faulkner (R.), 1971, *Hollywood Studio Musicians*, Chicago, Aldine.
- Faulkner (R.), 1983, *Music on Demand*, New Brunswick, Transaction Books.
- Filer (R. K.), 1986, The « Starving Artist ». Myth or Reality ? Earnings of Artists in the United States, *Journal of Political Economy*, vol. 96, pp. 56-75.
- Filer (R. K.), 1987, The Price of Failure : Earnings of Former Artists, in D. Shaw, W. Hendon, C. R. Waits, *Artists and Cultural Consumers*, Akron, Association for Cultural Economics.

9. On reconnaît dans ce souci du bien-être des générations futures l'une des principales justifications économiques de la rationalité du soutien du Welfare State aux arts (Blaug, 1976).



- Fogel (W.), 1979, Occupational Earnings : Market and Institutional Influences, *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 33, pp. 24-35.
- Fohrbeck (K.), Wiesand (A. J.), 1975, *Der Künstler-Report*, Munich, Hanser Verlag.
- Freidson (E.), 1986, L'analyse sociologique des professions artistiques, *Revue française de Sociologie*, vol. 27, pp. 431-443.
- Friedman (M.), 1983, *Prix et théorie économique*, Paris, Economica.
- Gollac (M.), Seys (B.), 1984, Les professions et catégories socioprofessionnelles : premiers croquis, *Economie et Statistique*, n° 171-172, pp. 79-134.
- Graser (G.), 1984, Manpower and the Arts : A Growth Area in Canada, in W. Hendon, N. Grant, D. Shaw (eds), *The Economics of Cultural Industries*, Akron, Association for Cultural Economics.
- Habermas (J.), 1988, *Le discours philosophique de la modernité*, Paris, Gallimard.
- Haumont (B.), 1987, Les débouchés de l'architecture : un nouveau paysage, *Le Monde* (3 décembre).
- Hirsch (P. M.), 1969, *The Structure of the Popular Music Industry*, Ann Arbor, University of Michigan.
- Hirsch (P. M.), 1972, Processing fads and fashions, *American Journal of Sociology*, vol. 77, pp. 639-659.
- Hirschman (A. O.), 1986, *Vers une économie politique élargie*, Paris, Minuit.
- Gruneberg (M. M.) (ed.), 1976, *Job Satisfaction, a Reader*, Londres, MacMillan.
- Jacquillat (B.), Solnik (B.), 1987, *Les marchés financiers et la gestion de portefeuille*, Paris, Dunod.
- Jovanovic (B.), 1979, Job Matching and the Theory of Turnover, *Journal of Political Economy*, vol. 87, pp. 972-990.
- Kahneman (D.), Slovic (P.), Tversky (A.), 1982, *Judgement under Uncertainty : Heuristics and Biases*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kris (E.), Kurz (O.), 1987, *L'image de l'artiste*, Marseille, Ed. Rivages.
- Les débouchés de l'architecture, une enquête du *Monde Campus* et du Conseil de l'ordre, 1987, *Le Monde* (3 décembre).
- Mac Cain (R.), 1980, Markets for Works of Art and « Markets for Lemons », in W. Hendon, J. Shanahan, A. MacDonald (eds), *Economic Policy for the Arts*, Cambridge, Abt Books.
- Marshall (A.), 1906, *Principes d'économie politique*, Paris, Giard & Brière.
- Menger (P.-M.), 1983, *Le paradoxe du musicien*, Paris, Flammarion.
- Menger (P.-M.), 1987a, L'Etat-Providence et la culture, in F. Chazel (éd.), *Pratiques culturelles et politiques de la culture*, Bordeaux, Presses Universitaires de Bordeaux.
- Menger (P.-M.), 1987b, *L'art entre science et technique*, Paris, Ministère de la Culture et Centre de Sociologie des Arts, multigr.
- Miller (R.), 1984, Job Matching and Occupational Choice, *Journal of Political Economy*, vol. 92, pp. 1086-1120.
- Mincer (J.), Jovanovic (B.), 1981, Labor Mobility and Wages, in S. Rosen (ed.), *Studies in Labor Markets*, Chicago, Chicago University Press.
- Moulin (R.), 1967, *Le marché de la peinture*, Paris, Editions de Minuit.
- Moulin (R.), 1977, Architecte : le statut d'une profession, in *Universalia*, Paris, Encyclopedia Universalis.
- Moulin (R.), 1983, De l'artisan au professionnel, l'artiste, *Sociologie du travail*, n° 4, pp. 338-403.
- Moulin (R.), 1986, Le marché et le musée, *Revue française de Sociologie*, vol. 27, pp. 369-395.
- Moulin (R.), Dubost (F.), Gras (A.), Lautman (J.), Martinon (J.-P.), Schnapper (D.), 1973, *Les architectes*, Paris, Calmann-Lévy.
- Moulin (R.), Passeron (J.-C.), Costa (P.), Hanet (D.), 1986, *Les recensements et les enquêtes sur les artistes plasticiens*, Paris, Ministère de la Culture et Centre de Sociologie des Arts, multigr.
- Nash (D.), 1970, The Career of the American Composer, in M. Albrecht, J. Barnett, M. Griff (eds), *The Sociology of Art and Literature*, Londres, Duckworth.
- Nisbett (R.), Ross (L.), 1980, *Human Inference*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Peacock (A.), Weir (R.), 1975, *The Composer in the Market Place*, Londres, Faber.

- Quintart (A.), Zisswiler (R.), 1985, *Théorie de la finance*, Paris, PUF.
- Rosen (S.), 1981, The Economics of Superstars, *American Economic Review*, vol. 75, pp. 845-858.
- Rosenberg (B.), Fliegel (N.), 1979, *The Vanguard Artist*, New York, Arno Press.
- Rosenblum (B.), 1986, Artists, Alienation and the Market, in R. Moulin (éd.), *Sociologie de l'art*, Paris, La Documentation Française.
- Sanchez-Vázquez (A.), 1973, *Art and Society. Essays in Marxist Aesthetics*, New York, Monthly Review Press.
- Santos (F. P.), 1976, Risk, Uncertainty and the Performing Artist, in M. Blaug (ed.), *The Economics of the Arts*, Londres, Martin Robertson.
- Schnapper (D.), 1981, *L'épreuve du chômage*, Paris, Gallimard.
- Seys (B.), 1987, Les groupes socioprofessionnels de 1962 à 1985, in *Données sociales*, Paris, INSEE, pp. 37-72.
- Stinchcombe (A.), 1968, *Constructing Social Theories*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Strauss (A.), 1970, The Art School and Its Students : A Study and an Interpretation, in M. Albrecht, J. Barnett, M. Griff (eds), *The Sociology of Art and Literature*, Londres, Duckworth.
- Taylor (B.), 1987, Artists in the Marketplace : A Framework for Analysis, in D. Shaw, W. Hendon, C. R. Waits, *Artists and Cultural Consumers*, Akron, Association for Cultural Economics.
- Thévenot (L.), 1985, Les investissements de forme, in *Conventions économiques*, Paris, PUF.
- Waits (C. R.), McNertney (E. M.), 1980, Uncertainty and Investment in Human Capital in the Arts, in W. Hendon, J. Shanahan, A. MacDonald (eds), *Economic Policy for the Arts*, Cambridge, Abt Books.
- Walliser (B.), 1985, *Anticipations, équilibres et rationalité économique*, Paris, Calmann-Lévy.
- Weber (M.), 1971, *Economie et société*, Paris, Plon.
- White (H. et C.), 1965, *Canvases and Careers*, New York, J. Wiley.
- Withers (G.), 1985, Artists Subsidy of the Arts, in C. R. Waits, W. Hendon, H. Horowitz (eds), *Governments and Culture*, Akron, Association for Cultural Economics.