

30. LES PROFESSIONS ARTISTIQUES ET LEURS INÉGALITÉS

Pierre-Michel Menger

in Didier Demazière *et al.*, *Sociologie des groupes professionnels*

La Découverte | « Recherches »

2009 | pages 355 à 366

ISBN 9782707152145

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/sociologie-des-groupes-professionnels--9782707152145-page-355.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.

© La Découverte. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Les professions artistiques et leurs inégalités

Pierre-Michel Menger

Il n'est pas aisé d'approcher les professions artistiques par l'outil statistique et son appareil de nomenclatures. La composition de la catégorie des professions artistiques est centrée, dans chaque nomenclature, sur un ensemble aisément identifiable de métiers qui correspondent à la liste habituelle des différentes disciplines artistiques. Mais elle est découpée dans l'ensemble un peu plus vaste des professions culturelles dont les professions artistiques peuvent être rapprochées ou éloignées selon les décisions adoptées par les appareils statistiques publics, au gré des évolutions de la représentation des métiers et des frontières de l'art et de la culture.

Une seconde difficulté liée à l'identification des activités qui reçoivent la qualité de professions artistiques tient à la détermination des critères de professionnalité qui permettent de définir un seuil univoque d'exercice des activités professionnelles recensées comme artistiques, et de séparer les formes professionnelles d'exercice de ces activités des engagements et des pratiques des amateurs. Dans chacune des professions qui sont identifiées comme artistiques, la question est perpétuellement lancée : qui donc doit être identifié et compté comme artiste ?

Lorsqu'une enquête de recensement comme celle de l'Insee demande à l'individu de déclarer la profession principale qu'il exerce, la réponse sollicitée contient un élément de pondération subjective et engage une représentation sociale du classement et de la dénomination des activités. L'information recueillie de manière déclarative diffère cependant fortement de la légitimation de l'autodéfinition de soi comme artiste par autoévaluation subjective (suis-je un artiste ?), car cette dernière situe l'identification à l'état d'artiste dans une parfaite apesanteur sociale, à la manière d'une remontée aux conditions mêmes de possibilité de l'engagement dans une activité par-delà tout classement.

Lorsque les variations suscitées par ces difficultés sont analytiquement contrôlées, il apparaît que l'emploi dans les professions artistiques et culturelles

a connu, dans tous les pays développés, une croissance forte. Aux États-Unis, par exemple, il a progressé de 78 % entre 1980 et 2000. En France, à périmètre constant, l'ensemble des professions culturelles a connu une augmentation continue de ses effectifs : +37 % entre 1982 et 1990, +19 % entre 1990 et 1999, et encore +16 % entre 1999 et 2005. Les actifs des professions culturelles ont augmenté à un rythme quatre fois et demi plus rapide que la population active française dans son ensemble, et représentent 2 % de celle-ci en 2005. Avec près d'un tiers des effectifs, la catégorie la plus nombreuse, dans cet ensemble, est celle des professionnels des arts plastiques et des métiers d'art, dans laquelle les stylistes décorateurs (designers, graphistes, stylistes, architectes d'intérieur des arts graphiques, de la mode et de la décoration) sont prépondérants. Elle devance la catégorie des professionnels des arts du spectacle, au demeurant plus homogène. La hiérarchie est la même aux États-Unis.

LES INÉGALITÉS INTERPROFESSIONNELLES ET LEUR EXPLICATION

Les caractéristiques des professions artistiques, telles que les enquêtes nationales et les comparaisons internationales les font ressortir [Ginsburgh et Throsby, 2006], sont partout similaires : une moyenne d'âge plus basse que celle de la population active, un niveau de diplôme supérieur à la moyenne, une plus forte concentration des actifs dans un ensemble restreint d'aires métropolitaines, des taux plus élevés d'auto-emploi (d'activité indépendante, selon la terminologie juridique française), une tendance continue à la féminisation. Les mêmes enquêtes convergent pour établir que les revenus des professionnels des arts sont en moyenne plus faibles que ceux de la catégorie d'ensemble dans laquelle ils sont inclus par la statistique publique, au vu de leur niveau de formation et du statut social de leur activité (celle des « cadres et professions intellectuelles supérieures » en France, celle des « *professional, managerial and technical workers* » aux États-Unis). La croissance forte des effectifs, qui agit sur la composition par âge du groupe, et sa féminisation croissante (corrélée au handicap salarial persistant des femmes artistes) sont deux facteurs qui ont une influence négative sur la distribution des revenus et qui abaissent la moyenne des gains.

La faible qualité de l'ajustement des équations de salaires, dans le cas des artistes, fait apparaître le faible rendement de la formation initiale. Une première explication passe par une définition plus exacte de ce qu'est le travail dans ce secteur. Les données des enquêtes de recensement ou d'emploi ne tiennent pas compte d'un fait pourtant essentiel dans l'organisation des professions artistiques, la pluriactivité : elles n'opèrent pas de distinction entre les revenus tirés des activités artistiques et ceux que les artistes se procurent dans des emplois extra-artistiques. Or les enquêtes internationales concordent pour établir que les artistes figurent en haut du

palmarès qui classe les professions selon le taux de recours à la pluriactivité. Et les métiers artistiques figurent aussi parmi les plus pratiqués à titre secondaire. Dès lors que la pluriactivité est prise en compte, la faible qualité de l'ajustement des fonctions de salaire des artistes s'explique mieux. De fait, le niveau de formation initiale d'un artiste a une forte corrélation positive avec la pratique de la pluriactivité : la formation agit sur l'espérance de gains pour la partie de ceux-ci qui est tirée d'activités non-artistiques, mais n'agit pas sur les gains proprement artistiques.

Le second facteur qui affecte le rendement de la formation initiale dans les professions artistiques tient à l'importance que revêtent l'apprentissage sur le tas et la valeur de l'expérience professionnelle. Tous les emplois peuvent, selon la formule de Sherwin Rosen [1986], être considérés comme des « *tied packages of work and learning* », et être classés selon le potentiel variable d'apprentissage qu'ils recèlent et délivrent à mesure qu'ils sont exercés. L'exercice d'une profession artistique aurait-il un potentiel d'apprentissage particulièrement élevé ? L'hypothèse peut être faite que le rendement de l'expérience est supérieur à celui de la formation initiale.

Certes il existe des formes d'exercice de certains métiers qui vont à l'encontre de cette hypothèse : ainsi, l'apprentissage technique inhérent à la formation des musiciens instrumentistes classiques et des danseurs classiques agit comme un filtre de sélection précoce et comme un facteur prédictif des chances de professionnalisation. Pourtant, l'un des traits essentiels de l'activité artistique est sa variabilité, qui peut être définie comme le degré de changement dans le contenu du travail, d'un projet à un autre [Stinchcombe, 1968], et qui est au principe de la valeur d'originalité et de la différenciation illimitée des réalisations artistiques, voire de l'activité d'un même artiste.

La variabilité augmente le potentiel formateur du travail à accomplir. Et le travail faiblement routinier suppose un comportement d'investissement constant, qui s'impose d'autant plus que les relations d'emploi sont fragmentées. Ce processus a un coût : il est en effet aisé de comprendre que les emplois dans lesquels les individus tirent les plus forts bénéfices d'un mécanisme d'apprentissage sur le tas sont, toutes choses égales par ailleurs, moins bien rémunérés que ceux pour lesquels les candidats ont pu être sélectionnés sur la base de diplômes universitaires et de certifications immédiatement vérifiables des compétences.

L'importance que revêt le processus d'apprentissage sur le tas a pour corrélat le caractère intrinsèquement motivant de cette activité. Nous touchons ici à la composante non-monnaire du travail artistique : celui-ci, comme d'autres types d'activités à forte composante expressive, diffère de la conception ordinaire du travail selon laquelle la satisfaction est avant tout dérivée du revenu obtenu. Ici c'est de l'engagement même dans l'activité que l'individu tire des gratifications essentielles, en se laissant guider par une motivation intrinsèque, et non par la seule finalité extrinsèque (le gain).

Cette caractérisation a une histoire longue, celle de la critique anti-utilitariste qui voit dans l'art une forme supérieure d'accomplissement individuel dans l'acte productif de travail¹. Mais elle est aussi au cœur de l'analyse bien connue des professions selon leur degré de prestige, et leur rang dans une hiérarchie des positions statutaires, comme des études psychosociologiques de la satisfaction au travail, et de l'analyse socio-économique des échelles de désirabilité des emplois [Goldthorpe et Hope, 1974 ; Treiman, 1977 ; Jencks *et alii*, 1988 ; Chambaz *et alii*, 1998].

Ce facteur non-matériel, ou « revenu psychique », apporte une seconde explication aux écarts de gain qui pénalisent les professions artistiques, sur la base du faible rendement de la formation initiale dans les professions artistiques. Si nous décomposons le temps de travail des artistes non plus seulement en deux éléments (les activités artistiques, et les activités non-artistiques des emplois de soutien), mais bien en trois catégories, en distinguant au sein des activités artistiques le travail artistique qui correspond à l'engagement professionnel désiré et le travail artistique ou para-artistique exercé en complément (enseignement, animation, journalisme, etc.), nous pouvons, comme l'a fait Throsby [1996], vérifier que la formation initiale a un effet positif important sur la probabilité d'exercer des activités para-artistiques telles que l'enseignement de son art et sur les espérances de gain qui en résultent, alors que le revenu tiré directement du travail artistique de « vocation » (celui qui est au cœur du projet professionnel de l'artiste) est d'abord influencé par l'accumulation d'expérience sur le tas.

LES INÉGALITÉS INTRA-PROFESSIONNELLES

Il faut aussi considérer les différences, considérables, de gains au sein d'une même profession artistique, selon le niveau de réputation et la position de marché de l'artiste. Les enquêtes dans les différents pays convergent, là encore, pour montrer que les artistes connaissent une plus grande variabilité de leurs revenus dans le temps, une plus forte dispersion des gains au sein de leur groupe professionnel, et des taux plus élevés de chômage et de sous-emploi contraint. Alper et Wassall [2006] ont ainsi calculé que sur les soixante dernières années écoulées, aux États-Unis, l'inégalité des revenus professionnels des artistes avait augmenté à un rythme plus rapide que celle des autres catégories de « professional, technical and managerial workers ». Neuf des onze professions artistiques figurent dans le palmarès des quinze professions les plus inégalitaires, dans un ensemble de cent vingt-trois professions supérieures examinées.

1. Certains éléments de cette histoire des conceptions expressivistes du travail sont examinés dans [Menger, 2009].

Les distributions de revenus, là où les inégalités sont fortes et croissantes, ont typiquement le profil d'une courbe de Pareto : un cinquième des professionnels y concentre 80 % des gains ou davantage ; une infime minorité des artistes est rémunérée à des niveaux astronomiques qui font songer aux matrices de gain des loteries ; et à l'autre extrémité de la distribution les individus à gains nuls ou négatifs (nets des dépenses engagées pour l'exercice du métier) sont plus nombreux que dans toutes les autres catégories des professions supérieures. Ainsi, alors que la distribution des facteurs de capital humain que prend en compte une équation de salaire a le profil typique d'une courbe en cloche, nous avons affaire ici à une courbe très asymétrique. La distribution des gains n'a nullement la même structure que la distribution des compétences et des qualifications prises en compte par une équation de salaire. À quels mécanismes exacts imputer ce décalage et les inégalités extrêmes qui en résultent ?

LES MÉCANISMES GÉNÉRATEURS DES INÉGALITÉS

Trois modes d'organisation du travail artistique sont habituellement distingués : le travail en contrat d'emploi classique dans une organisation permanente telle qu'un théâtre lyrique, un orchestre, une troupe de ballet ou une société de production audiovisuelle ; l'embauche en contrat court au projet ou à la mission ; et l'exercice indépendant d'une activité d'auteur rémunérée via la cession et/ou l'exploitation de l'œuvre musicale, littéraire ou plastique. Le premier mode d'organisation ne concerne plus qu'une étroite minorité de la main-d'œuvre artistique : en France, dans les arts du spectacle, 81 % des artistes étaient en contrat à durée déterminée en 2005, selon l'enquête Emploi de l'Insee. Le statut d'indépendant concerne 83 % des auteurs, scénaristes et dialoguistes, 80 % des artistes plasticiens, 74 % des architectes et 64 % des photographes². Considérons principalement les modes deux et trois. La formation du revenu et la dispersion des rémunérations diffèrent beaucoup selon que l'artiste travaille sous contrat d'emploi ou en indépendant.

Prix et quantités de travail artistique

Quelle relation les gains d'un artiste entretiennent-ils avec la quantité de travail qu'il réalise ? Là où une relation d'emploi et un paiement à l'acte de travail sont pratiqués et font de l'artiste un salarié, comme dans le monde des spectacles, la mesure de la quantité de travail rémunérée est possible,

2. Si l'on excepte la régulation spécifique de la profession d'architecte par un ordre professionnel, le passage à l'indépendance dans les professions artistiques et culturelles s'est appuyé sur l'extension de droits sociaux auparavant réservés au seul statut salarial de droit commun, voir [Menger, 2008].

même si les nombreux leviers sur lesquels il est habituel d'agir dans les négociations contractuelles rendent cette mesure plus complexe qu'à l'ordinaire³. Si nous comparons le profil de distribution des gains et celui de la distribution des quantités de travail dans les arts du spectacle, nous obtenons des profils identiques, très asymétriques, et tous deux parietiens. C'est donc que les écarts de revenu sont engendrés par le même mécanisme que les différences de volume d'activité des artistes.

Comment fonctionne le marché du travail artistique, quand il y a relation contractuelle d'emploi le temps du projet, comme dans le secteur des spectacles (cinéma, audiovisuel, théâtre, musique, danse, cirque) ? Ce marché est devenu un exemple quasiment pur de marché parfaitement flexible. La flexibilité, avant de désigner les ressorts de la substituabilité entre les travailleurs, est d'abord une propriété fonctionnelle ajustée aux caractéristiques de l'activité artistique. Trois caractéristiques sont ici essentielles pour l'analyse.

Les produits et les spectacles artistiques sont des prototypes dont le contenu et les caractéristiques font l'objet d'une différenciation illimitée. La production implique la formation et la dispersion d'équipes composées de catégories plus ou moins variées de professionnels qui doivent s'ajuster sans délai et sans perte d'efficacité, au gré des projets qui les mobilisent individuellement. Les consommateurs sont versatiles et leur goût pour la nouveauté peut être assimilé à une préférence pour des biens aux contenus suffisamment imprévisibles pour qu'aucune programmation du succès ne soit réellement possible et profitable. Ces principes constitutifs de la production artistique ont des corrélats organisationnels aboutissant pour l'essentiel à diminuer fortement les coûts fixes par l'ajustement du volume d'emploi requis et financé aux caractéristiques de chaque projet, et à réduire les coûts procéduraux d'engagement et de licenciement.

Ces caractéristiques étant identifiées, la question est posée de savoir comment, quand les emplois sont alloués pour de brèves ou très brèves durées, les individus peuvent se fixer sur le marché du travail et bâtir des carrières. Du point de vue de l'offre de travail, la présence sur le marché du travail peut être assimilée à une espérance d'engagement professionnel à long terme, mais l'écart est patent entre cet horizon d'engagement et les conditions d'organisation séquentielle d'une carrière par recherche et accumulation de contrats d'emploi courts. L'une des conséquences du risque attaché à la discontinuité des relations d'emploi est l'alternance entre les diverses activités situées au sein et hors des arts. Du point de vue de la demande de travail, tout est centré sur des contrats, des embauches à durée moyenne courte et à faibles coûts de transaction, et sur des œuvres vendues sur un marché (pour les artistes indépendants ou auto-employés). Les formules d'emploi flexibles activées par les employeurs dans une organisation par projet de la production

3. Pour une analyse détaillée des volumes d'emploi et des niveaux de rémunération de l'ensemble des personnels du secteur des spectacles, voir [Menger, 2005].

permettent d'embaucher à coût plus bas, de sélectionner les individus les plus talentueux, de former des équipes bien assorties et de puiser dans une vaste armée de réserve de professionnels et aspirants professionnels sous-employés pour tirer profit de la variété des talents disponibles sans avoir à payer les coûts d'entretien de cette main-d'œuvre.

L'allocation des emplois pour des projets et missions de brève durée a pour propriété typique d'être dispersée sur un nombre d'individus qui augmente plus vite que la quantité totale de travail disponible. C'est ce que montrent des travaux tels que ceux de Christopherson et Storper [1989] sur l'évolution du marché du travail dans le cinéma hollywoodien ou ceux réalisés sur le marché du travail dans les arts du spectacle en France [Debeauvais *et al.*, 1997 ; Menger, 1998 ; Paradeise, 1998 ; Coulangeon, 2004 ; Menger, 2005 ; Rannou et Roharik, 2006 ; Pilmis, 2007). Avec un tel profil de croissance déséquilibrée, le résultat est paradoxal : l'emploi, le sous-emploi et le chômage augmentent simultanément, à rebours de la corrélation habituellement négative entre création d'emploi et niveau de chômage. Ce profil de croissance déséquilibrée peut varier d'une profession artistique à l'autre ou d'un segment d'une profession à l'autre (*e.g.* les candidats à une carrière dans la danse ou la musique classiques, avec leurs exigences de formation technique approfondie et précoce, sont mieux protégés des déséquilibres évoqués que dans la musique pop ou dans la danse contemporaine), mais la tendance au déséquilibre a été observée partout, et attestée par les comparaisons internationales.

Nous sommes en présence d'un marché du travail désintégré : la probabilité d'y obtenir des embauches y est distribuée très inégalement, notamment en raison d'un mécanisme d'avantage cumulatif. Le fonctionnement de la relation d'emploi discontinue et intermittente (ce qui, ailleurs, s'appelle *freelancing* ou *contingent employment*) est en effet tel que l'accumulation de contrats de travail et de missions au projet y agit comme un signal réputationnel au cœur d'un processus d'auto-renforcement. L'individualisation et la dispersion des relations d'emploi engendrent ainsi des inégalités considérables entre ceux qui sont au cœur des réseaux les plus denses d'interconnaissance, et qui se procurent au mieux l'information utile, et ceux qui sont situés dans les zones plus périphériques de ce système réticulaire de production et d'échange incessant d'informations, d'évaluations et d'engagements, parce qu'ils sont moins réputés, jeunes et en voie d'insertion, trop peu mobiles ou trop indifférents aux jeux sociaux qui supportent et orchestrent ces échanges d'informations et de promesses d'embauche [Menger, 1998].

L'œuvre et son marché

La nature et la quantité du travail artistique générateur de rémunération ne peuvent cependant pas être identifiées ni mesurées de cette manière dans tous les arts. La situation est particulièrement déroutante dans le cas des

artistes dont les œuvres font l'objet de cessions contractuelles à des éditeurs, des producteurs phonographiques, des galeristes. L'espérance de gains est indexée sur la carrière commerciale de l'œuvre et, pour les œuvres reproductibles, elle est échelonnée sur une durée qui, en droit, s'étend au-delà de la mort de l'artiste, et dure aussi longtemps que le stipule la législation de la propriété littéraire et artistique en vigueur dans chaque espace de diffusion concerné et que l'œuvre fait carrière. Le flux de revenus est donc une fonction directe de la performance de marché de l'œuvre. L'artiste est préparé à observer des relations très variables entre l'effort mis à produire l'œuvre et la rémunération de son travail créateur.

Comme le font observer Frey et Pommerehne [1993], si un artiste plasticien est confronté à une demande trop faible pour ses œuvres et son travail, il n'aura guère la ressource d'augmenter sa production et de la vendre à des prix plus bas pour attirer plus d'acheteurs. Sur le marché de l'art, le prix des œuvres est tenu pour un signal de qualité. Et la situation de travail de ces artistes bouscule le raisonnement habituel en termes de relation entre prix et quantité pour définir un équilibre de production : si l'artiste vend mal, il est en situation d'excès d'offre, et donc devrait rééquilibrer son marché en abaissant ses prix. Cette solution lui est largement fermée, et l'excès d'offre ne peut plus être défini en référence à un prix théorique d'équilibre. Ceci peut expliquer pourquoi les artistes déclarent volontiers travailler beaucoup plus qu'un salarié ordinaire, et s'investir complètement dans l'acte de travail créateur, alors même qu'ils n'en obtiennent que des revenus modestes [Moulin, 1992].

Lorsque la réussite et la rémunération sont proportionnelles à l'intensité de la demande des consommateurs pour les œuvres que met en circulation le marché, les inégalités spectaculaires de réussite s'expliquent dans des modèles devenus classiques. Citons le principal, celui de Sherwin Rosen [1981]. Dans un article souvent commenté, cet économiste a cherché à expliquer le phénomène des superstars dans les arts, les sports ou les professions libérales. Dans de tels secteurs d'activité, les biens et les prestations sont fortement différenciés, l'originalité est fortement valorisée, l'expertise des professionnels est élevée, et les différences de qualité ont une importance considérable pour orienter la consommation et polariser les préférences des consommateurs. Il apparaît en outre que les consommateurs sont suffisamment sensibles à des différences de qualité des œuvres ou des artistes pour que les professionnels les plus talentueux soient en mesure de cumuler les avantages d'un prix de vente plus élevé et d'une demande accrue, à condition de trouver le moyen de satisfaire cet accroissement de la demande sans dégrader (comparativement à leurs concurrents) la qualité du service ou du bien proposé. Les artistes réputés recourent à l'exploitation intensive des technologies de consommation jointe : par l'intermédiaire des moyens de reproduction et de diffusion à grande échelle ils peuvent servir simultanément un marché planétaire. Si le bien est non reproductible ou si la

prestation n'est pas réalisable hors du face-à-face vivant, dans une durée incompressible, comme dans un spectacle musical ou théâtral, ils peuvent augmenter leur quantité de travail, en ayant choisi la spécialité artistique (e.g. plutôt le piano ou le violon que la contrebasse) et la localisation d'activité qui concentrent la demande la plus importante.

Le modèle ne serait pas original s'il disait simplement que le talent attire le public, et que le rendement du talent est démultiplié par les moyens d'élargissement du marché (technologies, mobilité spatiale des professionnels et des consommateurs, mondialisation des échanges). Ce que Rosen montre, c'est comment, à partir d'un certain seuil de sélection qualitative, même une différence minime de talent entre des professionnels soumis à de constantes épreuves comparatives peut suffire à concentrer sur ceux qui sont jugés légèrement plus talentueux un accroissement plus que proportionnel de la demande pour leurs services ou pour leurs œuvres, et peut donc suffire à leur procurer une réputation et des chances d'activité qui renforceront provisoirement ou durablement leur position dans cette concurrence⁴.

Le talent, explication ultime des inégalités de réussite ?

L'inégalité de rémunération des artistes est fondée sur la concentration de l'attention publique et de la demande sur une étroite proportion de créateurs : parce que cette concentration est provoquée par des facteurs de rareté (rareté des espaces physiques de commercialisation des biens, rareté du temps disponible pour la consommation artistique, rareté des ressources allouées par les consommateurs à l'achat des biens et services artistiques, rareté des informations fiables sur les choix à opérer face à une production infiniment différenciée dont les caractéristiques ne peuvent être connues complètement que par l'expérience de l'appropriation directe), toute la machinerie des industries culturelles s'organise pour dénicher ceux des compétiteurs que la loi de Pareto situera dans la bande étroite des talents rares valorisés par le marché. Mais les niveaux de talent des créateurs situés dans et hors de cette bande étroite sont-ils séparés par des écarts aussi vertigineux que ceux de leurs gains respectifs ? Le talent est-il lui-même si rare ? Le modèle de Rosen supposait des différences minimales, mais perceptibles, à partir desquelles s'enclenchent une dynamique d'avantage cumulatif.

Il est donc tentant de rechercher dans l'organisation marchande de la production artistique le fondement ultime des écarts de condition qui séparent les professionnels dont, au-delà d'un certain seuil, ni les talents ni les compétences produites par la formation et par l'accumulation d'expérience ne seraient très différents. Cet argument de la consanguinité entre la distribution parétienne des gains et l'organisation marchande est trompeur s'il confond deux problèmes.

4. Voir l'élégante présentation et discussion que R. Caves [2000] propose du modèle de Rosen, de ses implications et des tests réalisés.

Le premier est celui de la formation des écarts de valeur et de réputation, et des hiérarchies qui résultent de l'évaluation comparative des œuvres et des talents. Ces écarts et ces hiérarchies sont l'expression de la compétition par l'originalité et par la faculté d'invention, dans le système de production culturelle. Les récuser, tout en célébrant la valeur d'originalité et la différenciation de la production des artistes, c'est se vouer à la contradiction. Sans incertitude quant à la valeur de ce que chaque artiste entend produire, œuvre après œuvre, il n'y a pas d'innovation possible, puisque tout serait prévisible. Et sans cette incertitude la compétition artistique disparaîtrait, puisque des règles aisément énonçables et applicables permettraient de trier sans ambiguïté parmi les prétendants au succès et à la carrière d'artiste, et de garantir que les vainqueurs seraient durablement féconds et inventifs.

Tout autre est le problème de l'amplification des écarts : l'argument est alors que le marché, avec son profil de concurrence oligopolistique dans le monde industriel classique de la culture, est en mesure de tirer le plus grand profit possible des différences de qualité entre les artistes telles que le font apparaître les comparaisons relatives, d'en accroître le rendement économique, selon le mécanisme identifié par Rosen.

Il est logique de chercher à estimer les conséquences que les mutations technologiques peuvent avoir sur la compétition artistique et ses inégalités. Toute l'architecture de l'industrie culturelle était établie sur un système stable et séculaire de droits de propriété et sur l'organisation des relations entre production, distribution, promotion et consommation, avec ses quelques principes économiques de base – concentration en présence de coûts fixes élevés et d'économies d'échelle, importance du marketing et des activités de promotion pour réagir à la multiplication du nombre de titres mis en circulation par cette économie de variété, et pour resserrer les épreuves sélectives de la mise en comparaison des œuvres dont le consommateur ne peut connaître les caractéristiques qu'après les avoir déjà fréquentées, identifiées ou consommées via un média de masse, ou via les recommandations des prescripteurs et des pairs. La révolution numérique lève l'obstacle de la distribution physique des biens, et des coûts fixes générateurs de concentration, et suscite des comportements d'appropriation qui bousculent l'organisation des remontées financières vers les auteurs et vers les producteurs des œuvres, qui mettent en question la légitimité de la contrepartie monétaire de l'acte de consommation, et du droit patrimonial des ayants droit, et qui suscitent des utopies de production sans intermédiation (critique, marchande, commerçante). La chaîne de valeur se raccourcit, et l'opposition des intérêts devient plus frontale, entre les deux extrémités de la chaîne – ceux des auteurs et producteurs cherchant à faire rémunérer leurs créations et leurs services, ceux des consommateurs capables d'accéder, légalement ou non, à une offre considérablement élargie *via* les téléchargements et les échanges non marchands.

La loi de Pareto persiste-t-elle là où la distribution des biens est dématérialisée ou tout autrement organisée ? Concentration industrielle et *star system* étaient-ils consanguins ? Une concurrence débarrassée des asymétries de la compétition oligopolistique, ne distribuerait-elle pas plus égalitairement les probabilités de succès sur une grande quantité d'œuvres, voire sur la totalité de la production ? C'est le scénario de la *Long Tail* : avec la suppression des coûts fixes, un royaume d'abondance naît, dans lequel toute la production est disponible en permanence, le choix du consommateur illimité, et où la demande, en augmentant, se disperse idéalement sur cette offre infiniment élargie [Anderson, 2007 ; Greffe et Sonnac, 2008].

CONCLUSION

Le schéma du royaume d'abondance est trop simple : les contre-exemples d'inégalité persistante des chances de succès prolifèrent. Mais il y a plus. L'argument anti-paretien paraît correspondre à un univers où d'innombrables créateurs, ayant accès à des technologies de plus en plus puissantes et de moins en moins coûteuses à acquérir et à exploiter, produiraient à bas coût des œuvres instantanément diffusables et appropriables : une telle communauté se passerait de toutes les catégories d'intermédiaires qui réalisent le travail de mise en forme, de mise en concurrence et de mise en comparaison et d'évaluation des œuvres et des artistes. Dans ce scénario, la gratuité de l'accès aux biens diffusables par Internet, véhiculés et échangés d'un terminal à tous les autres, finirait par imposer sa loi, en dessinant une symétrie entre ceux qui échangent : tout bénéficiaire d'un échange peut être, à son tour, producteur d'un bien à livrer gratuitement. La chaîne des dons et contre-dons organiserait un univers de production sans friction (sans comparaisons envieuses, sans différences exploitables de talent), ni monétarisation, si ce n'est celle des équipements à se procurer initialement et à renouveler. Ce serait réinventer ce qui a souvent été présenté comme le comble de l'amour de l'art, le praticien amateur, enfin débarrassé de la délicate (et réputée aliénante) conversion de son acte créateur en création de valeur.

BIBLIOGRAPHIE

- ALPER N. et WASSALL G. (2006), « Artists' careers and their labor markets », in V. GINSBURGH, D. THROSBY (dir.), *op. cit.*, p. 813-864.
- ANDERSON C. (2007), *The Long Tail. How Endless Choice Is Creating Unlimited Demand*, Random House, New York.
- CAVES R.E. (2000), *Creative Industries : Contracts between Art and Commerce*. Cambridge (Mass), Harvard University Press.

- CHAMBAZ C., MAURIN E. et TORELLI C. (1998), « L'évaluation sociale des professions en France : construction et analyse d'une échelle des professions », *Revue française de sociologie*, vol. 39, n° 1, p. 177-226.
- CHRISTOPHERSON S. et STORPER M. (1989), « The effects of flexible specialization on industrial politics and the labour market : the motion picture industry », *Industrial and Labour Relations Review*, 42, p. 331-347.
- COULANGEON P. (2004), *Les Musiciens interprètes en France, portrait d'une profession*, La Documentation française, Paris.
- DEBEAUVAIS R., MENGER P.-M., RANNOU J., VARI S. et LAPLANTE B. (1997), *Le Spectacle vivant*, La Documentation française, Paris.
- FREY B. et POMMEREHNE W. (1993), *La Culture a-t-elle un prix ?*, trad.fr., Plon, Paris.
- GINSBURGH V. et THROSBY D. (dir.) (2006), *Handbook of the Economics of Art and Culture*, vol.1, Amsterdam, Elsevier.
- GOLDTHORPE J.H. et HOPE K. (1974), *The Social Grading of occupations. A new approach and scale*, Clarendon Press, Oxford.
- GREFFE X. et SONNAC N. (dir.) (2008), *Culture Web*, Éditions Dalloz, Paris.
- JENCKS C., PERMAN L. et RAINWATER L. (1988), « What is a good job ? A New Measure of Labor-Market Success », *American Journal of Sociology*, vol. 93, p. 1322-1357.
- MENGER P.-M. (1998), *La Profession de comédien*. La Documentation française, Paris.
- MENGER P.-M. (2005), *Les Intermittents du spectacle. Sociologie d'une exception*, Éditions de l'EHESS, Paris.
- MENGER P.-M. (2009), *Le Travail créateur*, Paris, Hautes-Études/Gallimard/Le Seuil.
- MOULIN R. (1992), *L'Artiste, l'Institution et le Marché*, Flammarion, Paris.
- PARADEISE C. (1998), *Les Comédiens*, PUF, Paris.
- PILMIS O. (2007), « Des "employeurs multiples" au "noyau dur" d'employeurs : relations d'emploi et concurrence sur le marché des comédiens intermittents », *Sociologie du travail*, 49, p. 297-315.
- RANNOU J. et ROHARIK I. (2006), *Les Danseurs. Un métier d'engagement*, La Documentation française, Paris.
- ROSEN S. (1986), « The theory of equalizing differences », in O. ASHENFELTER et R. LAYARD, dir., *Handbook of Labour Economics*, Amsterdam, North-Holland.
- ROSEN S. (1981), « The economics of superstars », *American Economic Review*, vol. 75, p. 845-858.
- STINCHCOMBE A.L. (1968), *Constructing Social Theories*, Chicago, The University of Chicago Press.
- THROSBY D. (1996), « Disaggregated earnings functions for artists », in V. GINSBURGH et P.-M. MENGER (dir.), *Economics of the Arts*, Amsterdam, North Holland.
- TREIMAN D.J. (1977), *Occupational prestige in comparative perspective*, New York, Academic Press.