



UNE APPROCHE TOCQUEVILLIENNE DU LUXE EN AMERIQUE

Lire l'œuvre de Tocqueville permet d'appréhender les différents facteurs qui ont forgé le caractère américain : l'éthique protestante des puritains, l'étendue et la richesse des possibilités que cette terre offrait aux émigrants, ainsi que les institutions démocratiques qui ont façonné une société dans laquelle la valeur de chacun se mesure avant tout par sa fortune. « La Démocratie en Amérique » de Tocqueville s'avère être un ouvrage pertinent comme point de départ d'une réflexion sur la manière dont les Américains envisagent le luxe, et plus particulièrement au regard de leur rapport au statut et au plaisir dont diverses recherches mettent en évidence le rôle prépondérant dans l'achat de luxe sur ce marché.

Le Rêve Américain est toujours vivace et la majorité des Américains pensent pouvoir y accéder.

Il existe une convergence entre les écrits de Tocqueville et une grande partie de ce qui est écrit plus tard sur la société américaine : c'est parce que l'Amérique est, au départ, une société démocratique, donc sans classes, que le rang est si important pour les Américains. Chercher à comprendre la relation que les Américains entretiennent avec le statut équivaut à se pencher sur le sens et la pertinence du concept de Rêve Américain dans l'Amérique contemporaine.

Le Rêve Américain c'est la promesse aux citoyens de ce pays que quelles que soient leurs capacités, ils auront la possibilité d'améliorer leur condition initiale, il leur fait entrevoir une vie meilleure et plus riche. Il a été le plus souvent interprété dans sa dimension purement matérialiste, rejoignant ainsi la préoccupation constante des Américains décrite par Tocqueville, celle d'améliorer leur situation et d'afficher leur succès par l'acquisition de biens matériels. Lorsque ce concept a été décrit par James Truslow Adams dans les années 1930, il était cohérent avec les observations de Tocqueville ; depuis, le Rêve Américain a été constamment remodelé par l'environnement économique et politique, d'où la nécessité de revisiter cette notion en ce début de XXI^e siècle.

L'étude des évolutions du Rêve Américain au XX^e siècle montre que l'accession à la propriété est devenue l'un de ses éléments centraux et que, pour les Américains, le statut social est avant tout véhiculé par l'endroit où l'on habite. Ma recherche¹ confirme que, non seulement posséder une maison dans un beau quartier est toujours le rêve numéro un des Américains, mais aussi que les valeurs promues par le Rêve Américain restent largement partagées par la population de ce pays qui est plutôt optimiste quant à ses chances d'y parvenir.

Les jeunes Américains sont encore plus attachés au statut social que leurs aînés

Malgré les nombreuses crises auxquelles les Américains ont été confrontés depuis le début du 21^e siècle, les jeunes générations croient toujours au Rêve Américain et restent assez optimistes quant à

leurs propres chances de réussir dans la vie. La génération Z est le groupe le moins optimiste avec 75,8 % d'entre eux qui croient modérément à fortement en leurs chances de succès ; avec 83,5% qui pensent la même chose, les Millennials sont la deuxième génération la plus optimiste après les Baby-Boomers.

La plupart des Américains sont soucieux de concrétiser le Rêve Américain et de montrer leur succès ; 73,3% pensent qu'il est modérément à très important de montrer sa réussite sociale à au moins un groupe de personnes parmi la famille, les amis, les connaissances professionnelles, les voisins ou les étrangers. Les jeunes générations (Millennials et Gen Z) sont les plus nombreux à professer cette opinion. Les Millennials se démarquent vraiment dans le groupe des gens les plus attachés au statut (personnes jugeant important/très important de montrer leur statut à tous les groupes mentionnés ci-dessus) dont ils constituent près de la moitié des membres.

De plus, les recherches menées confirment les conclusions d'une grande partie de la littérature sur les Millennials qui distinguent cette génération des autres et montrent qu'ils sont plus motivés par l'argent que les autres générations, y compris la génération Z (qui serait pourtant très motivée par l'argent). L'analyse faite sur leur comportement de consommation dans un avenir prévisible indique qu'ils sont les moins susceptibles de faire des dons à des œuvres caritatives (une quasi-obligation pour tout Américain en ayant les moyens) et, avec seulement 16% d'entre eux disant "Je ne ferai pas de dépense de luxe", ils sont de loin le groupe qui semble le plus motivé par le luxe. Ceci est confirmé par le fait qu'ils sont susceptibles de dépenser plus que toutes les autres tranches d'âge dans toutes les catégories du luxe, à l'exception des vêtements et accessoires, deux catégories sur lesquelles plus de Gen Z que de Millennials déclarent avoir l'intention de dépenser dans un proche avenir.

Le rapport au statut des Américains détermine les plaisirs qu'ils tirent de l'achat luxe

Si la notion de plaisir n'est pas centrale dans la représentation de la société américaine par Tocqueville, il semble néanmoins avoir été frappé par le fait que les Américains semblent avoir peu de temps pour le plaisir dans leur vie. De plus, il précise que pour les Américains, le bonheur dépend grandement de la réussite sociale et de la richesse qui y est associée. Il observe qu'ils retardent constamment leur jouissance liée à leur réussite afin de rechercher une amélioration supplémentaire de leur situation, faisant ainsi fi du plaisir présent au profit d'un hypothétique bonheur futur, ce qui le rend impossible à trouver. Non seulement son travail donne un aperçu des raisons pour lesquelles une littérature considérable sur le bonheur s'est développée plus tard aux États-Unis, mais il établit clairement un lien entre le statut, le plaisir et le bonheur. En s'appuyant sur les observations de Tocqueville, la recherche menée confirme que le niveau de plaisir que les Américains tirent du luxe est fortement lié à leur attitude envers le statut social.

¹ Etude quantitative menée aux USA en décembre 2020, sur un échantillon de 808 Américains âgés de 18 à 70 ans, avec une répartition équitable par âge, sexe et région géographiques. Revenus > \$ 75,000.00 par an.