

Fiche 1.1 : Quelles sont les sources de la croissance économique ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : *En s'appuyant sur le programme de première, on s'interrogera sur l'intérêt et les limites du PIB. L'étude de séries longues permettra de procéder à des comparaisons internationales. À partir d'une présentation simple de la fonction de production, on exposera la manière dont la théorie économique analyse le processus de croissance. On fera le lien entre la productivité globale des facteurs et le progrès technique et on introduira la notion de croissance endogène en montrant que l'accumulation du capital sous ses différentes formes participe à l'entretien de la croissance. On mettra l'accent sur le rôle des institutions et des droits de propriété.*

Acquis de première : *facteurs de production, production marchande et non marchande, valeur ajoutée, productivité, institutions, droits de propriété, externalités.*

NOTIONS : *PIB, IDH, investissement, progrès technique, croissance endogène, productivité globale des facteurs, facteur travail, facteur capital.*

Savoirs de référence sur la question

Le PIB mesure une partie de l'activité économique, mais reflète mal le niveau de vie de la population

La croissance économique est l'augmentation de la production sur longue période. Si elle est supérieure à la croissance démographique, elle permet d'élever le niveau de vie moyen, c'est-à-dire la quantité de biens et de services dont dispose en moyenne une société. La croissance économique est ainsi mesurée par le taux de croissance du PIB ou du PIB par habitant.

Intérêts et limites du PIB comme mesure de la production

On obtient le produit intérieur brut (PIB) en sommant les valeurs ajoutées. Le PIB intègre la production marchande, évaluée aux prix de marché, et la production non marchande des administrations, mesurée par les coûts de production à défaut de prix de marché des services non marchands. Mais un certain nombre d'activités économiques ne sont pas prises en compte faute de données fiables. C'est le cas notamment des activités légales non déclarées et des activités illégales qui forment une « économie souterraine » (estimée à 5,9% des emplois en France, mais à 26,9%... en Grèce en 2008). Le PIB ne mesure pas non plus la production bénévole et la production domestique. En France, cette dernière a pourtant été évaluée, par une enquête de l'INSEE de mars 2011 dans laquelle les heures de travail domestique des français sont valorisées au SMIC, à 26% du PIB.

Mis au point sous l'influence d'A. Sen au sein du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), l'indice de développement humain (IDH) est un indicateur composite qui a pour objectif de compléter l'approche en termes de PIB, trop réductrice, en combinant trois éléments : la longévité et la santé, l'instruction et l'accès au savoir, le niveau de vie. La comparaison du classement des pays en fonction du seul PIB par tête et en fonction de l'IDH permet de souligner que le développement humain ne se limite pas à la croissance de la production.

Les facteurs de la croissance économique

L'augmentation de la production résulte de la hausse de la quantité de facteurs utilisée, travail et capital, et de la hausse de l'efficacité de leur combinaison productive, ce qu'on appelle l'amélioration de la productivité globale des facteurs (PGF). On peut schématiquement représenter cette relation par l'expression de la fonction de production, qui associe la quantité maximale produite à diverses quantités de travail et de capital utilisées, et qui s'écrit, d'une manière générale, $Q = f(K,L)$. Selon R. Solow (1956), ce qui, dans la hausse de la quantité produite, n'est explicable ni par l'augmentation de la quantité de travail utilisé, ni par l'augmentation de la quantité de capital utilisé, et qu'il nomme le « résidu », mesure l'accroissement de la PGF attribuable au progrès technique.

Le progrès technique est d'autant plus nécessaire que l'accumulation du capital par travailleur, qui permet d'accroître la productivité du travail, se heurte à la loi des rendements décroissants lorsque le facteur travail est fixe (cf. programme de première, économie, question 2.1.), ce qui, en première approximation, est le cas dans les pays ayant réalisé leur transition démographique depuis longtemps. Seul le progrès technique permet de surmonter ces rendements décroissants du capital et d'assurer une croissance durable de la productivité du travail.

Le rôle central de l'accumulation du capital

Si le progrès technique est une des sources essentielles de la croissance économique, l'accumulation du capital, sous toutes ses formes, contribue à long terme au progrès technique et participe à l'entretien de la croissance. Se crée ainsi une dynamique auto-entretenu de croissance : une croissance endogène.

L'investissement productif privé, qui permet l'accumulation du capital physique et la mise en œuvre de l'innovation technologique, modernise le stock de capital, ce qui en élève la productivité. Les dépenses de recherche et développement engagées pour innover, considérées comme de l'investissement immatériel, contribuent aussi à accroître durablement le potentiel productif. Si R. Solow soulignait, en 1987, le paradoxe d'une accumulation de dépenses en nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) sans gains de productivité, ce paradoxe n'est plus d'actualité depuis le milieu des années 1990 : les entreprises étant parvenues à se réorganiser et les salariés à maîtriser ces technologies, la croissance de la productivité s'est dès lors accélérée aux Etats-Unis. Il peut donc y avoir un décalage temporel entre les dépenses d'investissements et leurs effets sur la productivité.

L'accumulation de capital concerne également le capital humain, c'est-à-dire l'ensemble des savoirs, savoir-faire et, au-delà, toutes les dispositions du travailleur qui lui donnent une certaine efficacité dans la production. En accumulant du capital humain, une économie augmente la capacité des travailleurs à créer une valeur ajoutée plus élevée et à innover. Si le rôle de l'éducation est ici fondamental, les effets des dépenses d'éducation sur la croissance dans les pays avancés ne sont pas simples à mesurer, la nature de ces dépenses pouvant avoir un effet sans doute plus important que leur montant.

Les investissements publics permettent également d'accroître et de moderniser le capital public ; ils concernent les infrastructures de communication et de transport notamment, mais aussi les investissements dans la recherche, l'éducation ou la santé.

Certains investissements sont générateurs d'externalités positives qui alimentent la dynamique de croissance auto-entretenu (croissance endogène). C'est notamment le cas des investissements en capital humain qui se traduisent par exemple par la hausse de la formation initiale moyenne grâce à l'extension de l'accès des nouvelles générations au baccalauréat ou encore par le développement de l'enseignement supérieur. C'est également le cas des investissements en recherche et développement et des investissements dans certaines infrastructures publiques, par exemple, depuis les années 1990, l'extension de la couverture GSM et l'amélioration des performances des réseaux de téléphonie mobile ou de l'ADSL et de la fibre optique.

Le rôle des institutions et des droits de propriété

Certaines institutions contribuent à la croissance économique, celles notamment qui sont « créatrices de marché » (Rodrik et Subramanian, 2003¹) puisqu'en leur absence les marchés n'existent pas ou fonctionnent très mal. Elles favorisent alors le développement économique de long terme en stimulant l'investissement et l'esprit d'entreprise. Un cadre réglementaire et un système judiciaire qui permettent le respect des droits de propriété et offrent un avantage aux inventeurs – par exemple via le brevet – assurent aux entrepreneurs efficaces qu'ils conserveront leur profit et les incitent à innover. Cependant, cette protection est également susceptible de freiner la diffusion des innovations.

A l'opposé, certains environnements institutionnels sont défavorables à la croissance économique. Dans les pays en guerre, instables politiquement, ou encore fortement gangrenés par la corruption, le cadre institutionnel devient un frein au développement économique. C'est le cas aussi de pays où l'activité économique est monopolisée par une minorité au pouvoir qui détourne les richesses à son profit et qui empêche l'existence d'un marché concurrentiel.

Selon D. Rodrik et A. Subramanian, il faut aussi mettre en place trois autres types d'institutions pour tout à la fois soutenir la dynamique de croissance, renforcer la capacité de résistance aux chocs, faciliter une répartition des charges socialement acceptable en cas de chocs. Il s'agit :

- Des institutions de réglementation des marchés, qui s'occupent des effets externes, des économies d'échelle et des informations imparfaites ; ce sont, par exemple, les organismes de réglementation des télécommunications, des transports et des services financiers.
- Des institutions de stabilisation des marchés, qui garantissent une inflation faible, réduisent au minimum l'instabilité macroéconomique et évitent les crises financières ; ce sont, par exemple, les banques centrales, les régimes de change et les règles budgétaires.
- Des institutions de légitimation des marchés, qui fournissent une protection et une assurance sociales, organisent la redistribution et gèrent les conflits ; ce sont, par exemple, les systèmes de retraite, les dispositifs d'assurance chômage et autres fonds sociaux.

¹ Rodrik D. et Subramanian A., « La primauté des institutions », *Finance & Développement*, Juin 2003.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : Le PIB mesure mal, voire ignore certaines activités

Finalité : Identifier les limites de la mesure de la production par le PIB.

Étapes et ressource préconisées :

- Télécharger sur le site du Conseil d'analyse économique le rapport n°95 suivant : Evaluer la performance économique, le bien-être et la soutenabilité, 2010, disponible à cette adresse : www.cae.gouv.fr/spip.php?article178
- Pages 51 et 52, utiliser les points 46, 47, 48 et 49
- Faire lister aux élèves les problèmes de mesures du PIB et leur demander de trouver des exemples.

Activité 2 : La diversité des indicateurs

Finalité : Repérer la diversité des niveaux de vie et de développement au niveau mondial ; comprendre que le classement diffère selon l'indicateur retenu (PIB ou IDH) ; prendre conscience des limites de l'IDH.

Étapes et ressource préconisées :

- Nombreuses données, facilement accessibles, sur le site du Programme des Nations-Unies pour le Développement (hdr.undp.org/fr/). Utilisation d'un tableau numérique interactif recommandée.
- Grâce à la carte du monde StatPlanet (hdr.undp.org/fr/donnees/carte/), on peut visualiser les disparités en fonction de divers indicateurs, construire des graphiques faisant apparaître des évolutions pays par pays, faire des comparaisons graphiques entre pays, etc. De nombreuses activités peuvent dès lors être proposées, en fonction des objectifs, des conditions matérielles et des supports dont on dispose (tableau numérique interactif par exemple).
- Sélectionner « Construisez un indice » : l'indice et le rang IDH des pays étant donnés, il est possible de choisir d'autres critères de classement (santé, éducation, revenu, inégalité, pauvreté, genre, durabilité) et, ainsi, de mieux comprendre l'effet de l'indicateur retenu sur les conclusions et les limites de l'IDH.
- On peut également sélectionner « Base de données » pour faire construire aux élèves des tableaux regroupant les indicateurs de leur choix ou les indicateurs indiqués par le professeur.

Activité 3 : Deux sources de la croissance économique

Finalité : Illustrer à l'aide d'exemples les facteurs de la croissance, en distinguant croissance par augmentation des facteurs de production et croissance par le progrès technique.

Étapes et ressource préconisées :

- Extrait de Paul Krugman, La mondialisation n'est pas coupable, La Découverte, 1998 : pages 172-174, de « Il est difficile au premier abord de trouver des points communs entre les succès asiatiques de ces dernières années et l'Union soviétique voici trente ans » jusqu'à « l'économie de Singapour a toujours été relativement efficace ; elle manquait seulement de capital et de travailleurs éduqués ».
- Faire expliquer aux élèves, à partir du texte, l'expression de Krugman : « le miracle est moins celui de l'inspiration que celui de la transpiration ».

- Faire rechercher par les élèves des exemples récents de pays qui connaissent une croissance tirée par « la transpiration » et des exemples de pays qui connaissent une croissance tirée par « l'inspiration ». On peut prendre appui sur des données statistiques, de Maddison par exemple, et sélectionner quelques pays afin de guider les élèves.

Activité 4 : Le rôle des institutions et des droits de propriété

Finalité : comprendre pourquoi les institutions jouent un rôle dans la croissance économique.

Étapes et ressource préconisées :

- D. Rodrik, A. Subramanian, « La primauté des institutions », Finances & Développement, juin 2003. A télécharger : www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2003/06/pdf/rodrik.pdf
- Faire repérer les trois grandes approches permettant, selon les auteurs, d'expliquer les écarts de revenus moyens entre pays riches et pays pauvres ; faire expliciter chacune des flèches du schéma présentant les relations entre le développement et ses déterminants.
- Repérer les différentes institutions distinguées par les auteurs et expliquer en quoi elles jouent un rôle sur le développement ; insister particulièrement sur les institutions qui protègent les droits de propriété et garantissent l'exécution des contrats.

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Bénassy-Quéré A. Coeuré B. Jacquet P. Pisani-Ferry J., *Politique Economique*, De Boeck, 2009, [chapitre 6 « Politiques de croissance ». Un découpage en trois parties « enjeux », « théories » et « politiques » dont chacune apporte l'essentiel, notamment : le point 6.1.3 pour la comptabilité de la croissance et différencier les deux sources de la croissance, le point 6.3.5 pour le rôle des institutions].

Cohen D., *La prospérité du vice*, Le livre de Poche, 2011.

[Une histoire de la croissance économique depuis le néolithique jusqu'à la crise actuelle. De nombreux passages peuvent être utilisés en cours : pp. 31-33 sur la révolution néolithique, produit de l'évolution des cadres de pensée des hommes plus que des changements naturels ; loi de Malthus pp. 66-68 ; loi des rendements décroissants p. 69 ; révolution industrielle pp. 79-86 ; division du travail et accumulation du capital pp. 93-101 ; croissance endogène pp. 102-106].

Commission Stiglitz-Sen-Fitoussi.

[On trouve sur le site de l'INSEE les contributions qui s'inscrivent dans le prolongement des travaux de la commission ; la contribution intitulée « Les préconisations du rapport Stiglitz-Sen-Fitoussi : quelques illustrations » qui présentent, à l'aide de tableaux et graphiques commentés, des comparaisons entre la France et quelques pays de même niveau de développement à l'aune des critères retenus par la commission, peut s'avérer particulièrement utile].

www.insee.fr/fr/publications-et-services/default.asp?page=dossiers_web/stiglitz/performance_eco.htm

Gaffard J.-L., *La croissance économique*, Armand Colin, Cursus, 2011.

[Un manuel récent, à l'usage des professeurs : la première partie présente « les théories de la croissance », y compris les modèles de croissance endogène dans leur diversité (capital humain, innovation, destruction créatrice) et la deuxième partie « problèmes et difficultés de la croissance » offre des entrées « croissance et inégalité », « croissance et organisation industrielle », « croissance et finance » et « croissance et commerce international »].

Rodrik D. et Subramanian A., « La primauté des institutions », *Finance & Développement*, Juin 2003.

[Un quatre pages éclairant sur ce que peut être le rôle des institutions ou non dans la croissance économique].

www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2003/06/pdf/rodrik.pdf

Bibliographie complémentaire

Aghion Ph. et Howitt P., *L'économie de la croissance*, Economica, 2010.

Aghion P., Cette G., Cohen E., Lemoine M., Gaffard J.-L., *Crise et croissance : une stratégie pour la France*, La Documentation Française, Rapport au CAE n°100, 2011.

Mankiw G., Taylor M., *Principes de l'économie*, De Boeck, 2010, chapitre 25 « Production et croissance ».

Fiche 1.2 : Comment expliquer l'instabilité de la croissance économique ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : *L'observation des fluctuations économiques permettra de mettre l'accent sur la variabilité de la croissance et sur l'existence de périodes de crise. On présentera les idées directrices des principaux schémas explicatifs des fluctuations (chocs d'offre et de demande, cycle du crédit), en insistant notamment sur les liens avec la demande globale.*

On analysera les mécanismes cumulatifs susceptibles d'engendrer déflation et dépression économique et leurs conséquences sur le chômage de masse.

Acquis de première : *inflation, chômage, demande globale*

NOTIONS : *Fluctuations économiques, crise économique, désinflation, dépression, déflation.*

Savoirs de référence sur la question

Les fluctuations économiques

La croissance effective est instable : à des périodes de croissance soutenue (expansion), succèdent des périodes de forts ralentissements, voire de recul de l'activité productive pendant une période plus ou moins longue (récession ou dépression). Au sens strict, le terme de « crise » désigne le point de retournement à la baisse de l'activité économique ; au sens large, il désigne l'ensemble de la période au cours de laquelle l'activité est déprimée, le chômage élevé, etc. ; la crise se termine alors grâce à la « reprise ». La récession survient lorsque la croissance économique est négative pendant au moins six mois consécutifs. Lorsque la baisse de la production se prolonge, par exemple sur plusieurs années, on assiste à un phénomène de dépression économique.

On appelle fluctuations économiques l'ensemble des mouvements de ralentissement ou d'accélération du rythme de la croissance économique. Le repérage des fluctuations s'opère grâce à des séries statistiques (annuelles, trimestrielles, mensuelles) qui portent sur le volume de la production, les prix, le chômage, le niveau des stocks, les carnets de commande des entreprises, etc. (par exemple en France les enquêtes de conjoncture réalisées par l'INSEE).

L'analyse des fluctuations économiques repose notamment sur l'étude des différences entre la croissance effective (celle qui est mesurée au cours d'une période donnée) et la croissance potentielle (évaluée par le taux de croissance du PIB potentiel, c'est-à-dire du PIB maximal qui pourrait être réalisé grâce à la pleine utilisation des facteurs de production disponibles) Lorsque la croissance effective est supérieure à la croissance potentielle, cela conduit à des tensions inflationnistes (on parle de « surchauffe ») ; lorsque la croissance effective est inférieure à la croissance potentielle, on assiste à une montée du chômage. L'écart (« gap » en anglais) entre croissance effective et croissance potentielle permet donc d'appréhender l'instabilité de la croissance. Face à une situation où la croissance est insuffisante pour assurer le plein emploi, il convient de déterminer si cela résulte d'une croissance effective inférieure à la croissance

potentielle (ce qui relève de la politique économique conjoncturelle) ou d'une croissance potentielle insuffisante (ce qui relève d'une politique économique structurelle).

Les explications des fluctuations économiques

Chocs de demande

L'irrégularité de la croissance effective trouve sa source principale dans les variations de la demande globale, dont les composantes ont été étudiées en classe de première (Economie - questions 1.4. et 5.3.) : lorsqu'une des composantes de la demande globale adressée aux producteurs se modifie, on parle de « choc de demande ». Lorsque la demande globale est affectée par des chocs positifs, sa hausse peut impulser une phase d'expansion. Inversement, si des chocs de demande négatifs se produisent, ils peuvent provoquer une diminution de la demande globale et conduire à une récession. Ces chocs de demande risquent d'avoir un impact amplifié sur l'activité économique du fait du comportement des entreprises en matière de stocks. Lorsque la demande ralentit, la production peut baisser beaucoup plus fortement si les entreprises décident de réduire leurs stocks afin d'anticiper une baisse plus marquée de la demande ; la hausse du chômage, la baisse du nombre d'heures travaillées en général risquent alors de contribuer à accentuer ce ralentissement. Inversement, lorsque la hausse de la demande s'accélère, les entreprises produiront d'autant plus qu'elles devront reconstituer leurs stocks ; la baisse du chômage et la hausse du nombre d'heures travaillées peuvent alors contribuer à entretenir l'augmentation de la demande, de même que les investissements réalisés par les entreprises pour étendre leurs capacités de production.

Les effets à court terme des variations autonomes de la demande sur la croissance sont cependant d'autant plus réduits que les propensions à épargner et à importer des agents économiques sont élevées.

Chocs d'offre

Les chocs d'offre sont des variations des conditions de la production ; ils découlent notamment de la productivité ou du prix des facteurs. Les chocs d'offre négatifs sont causés généralement par une hausse du coût des matières premières (chocs pétroliers de 1973 et 1979 par exemple), par des augmentations de salaires supérieures aux gains de productivité (comme au cours des années 1970) ou par un alourdissement de la fiscalité sur les entreprises. En cas de choc d'offre négatif, l'activité économique devient plus coûteuse et les entreprises les moins productives et compétitives risquent d'être acculées à la faillite. Inversement, lorsque des innovations permettent des gains de productivité et abaissent les coûts unitaires de production, elles produisent un choc d'offre positif : en abaissant les prix des produits, elles favorisent leur diffusion auprès des consommateurs et donc l'augmentation de la production. En cas de choc d'offre positif, la situation des producteurs s'améliore par la diminution de leurs coûts de production ; ils peuvent dès lors éventuellement produire davantage et tirer la croissance économique.

Cycle du crédit et déflation par la dette

Le cycle du crédit contribue à expliquer le caractère endogène de l'instabilité de la croissance.

En période d'expansion économique, surtout si la situation économique est saine (faible taux d'intérêt, faible inflation), le « paradoxe de la tranquillité » (H. Minsky) joue : les agents s'endettent, financent des investissements ou une consommation à crédit, ce qui dynamise la demande et renforce la croissance donc l'optimisme général. Cependant, le taux d'endettement des agents augmente, des crédits sont accordés à des agents moins solvables, des comportements spéculatifs se développent, des bulles peuvent se former sur les prix de certains actifs. En fixant des taux d'intérêt trop bas en période d'expansion, les banques centrales peuvent amplifier ces comportements, tout comme les banques commerciales lorsqu'elles prêtent à des agents économiques ayant des projets trop risqués.

Ces excès peuvent conduire à une crise financière et plonger l'économie réelle dans la crise par la conjonction des effets richesse négatifs sur les ménages, de la destruction des capitaux propres

des entreprises et des banques, du climat de pessimisme qui s'installe et qui peut entraîner l'effondrement de la demande globale, de l'offre et de la demande de crédit. C'est ainsi que la dette conduit au « boom économique » et que celui-ci conduit à la crise lorsqu'un événement provoque le retournement des anticipations et la contraction de l'offre de crédit des banques. Les mécanismes qui avaient accéléré la croissance jouent alors dans le sens d'une amplification de la récession, voire de la dépression. Les krachs boursiers peuvent ainsi s'accompagner de crises bancaires qui entravent le financement des activités productives (cycle du crédit). Cela peut conduire à une « déflation par la dette » (I. Fisher) : la baisse des prix d'actifs, donc de la richesse de ceux qui les détiennent, rend l'endettement excessif ; la fragilité, voire la destruction du système bancaire rend le crédit inaccessible aux PME qui, pour retrouver de la liquidité, licencient et baissent leurs prix ; la baisse des prix augmente le poids réel de la dette pour les firmes endettées, les faillites se multiplient, ce qui aggrave en retour la situation des banques.

La déflation, c'est-à-dire la contraction des grandeurs nominales (prix, salaires, masse monétaire), qui s'accompagne en général de celle des grandeurs réelles (demande, production, emploi), pourrait assainir l'économie si elle favorisait à long terme le redémarrage de cette dernière. Si elle élimine les producteurs les moins efficaces, la déflation peut en effet créer les conditions de la reprise. La chute de l'investissement pendant la déflation réduit la demande de capital et favorise la baisse des taux d'intérêt, tandis que le chômage contribue à la diminution des salaires. A un moment, le coût unitaire de production est si faible que l'activité des producteurs ayant survécu reprend. Cependant, l'existence d'un tel phénomène de « régulation par la faillite » (J. Rueff) a fait l'objet d'une vive contestation par J.M. Keynes, qui souligne que seule l'intervention discrétionnaire de l'Etat peut permettre un redémarrage de l'activité économique.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : La croissance économique française et ses déterminants

Finalité : prendre appui sur l'exemple de l'économie française pour repérer les fluctuations de la croissance et les contributions des composantes de la demande globale à l'évolution du PIB.

Étapes et ressources préconisées :

- Sur le site de l'INSEE, données concernant l'évolution du PIB et des composantes de la demande globale, en milliards d'euros et en taux de croissance annuels, pour les années récentes. Possibilité de télécharger également les données sur longue période (depuis l'année 1950) des évolutions annuelles en % et des contributions de chacune des composantes à la croissance du PIB en points de %.
www.insee.fr/fr/themes/theme.asp?theme=16&sous_theme=1

A partir de ces données, diverses activités sont possibles :

- On peut par exemple faire travailler les élèves sur les contributions de chaque composante à la croissance effective sur une ou plusieurs années : en fonction des consignes données par le professeur, leur demander de sélectionner les informations utiles et d'en tirer les conclusions.
- On peut utiliser les séries longues pour repérer des fluctuations et, le cas échéant, s'interroger sur le rôle de chacune des composantes et/ou faire le lien avec les politiques conjoncturelles afin d'en proposer des illustrations.
- Remarque : sur le site « apprendre avec l'INSEE », sont également proposés de nombreux exercices interactifs et activités sur le thème de la croissance à partir des données concernant l'économie française (www.cndp.fr/stat-apprendre/insee/croissance/default.htm).

Activité 2 : Chocs d'offre et chocs de demande

Finalité : illustrer les notions de choc d'offre et choc de demande par les exemples de 1973 et 2009 ; comprendre les mécanismes par lesquels ces chocs induisent des fluctuations économiques.

Étapes et ressources préconisées :

- Article de P. Artus, « Ne pas oublier que nous sommes confrontés à un choc de demande négatif », Flash Economie, Natixis, 2009. (cib.natixis.com/flushdoc.aspx?id=48179)
- Utiliser les graphiques 1 et 7 et demander aux élèves en quoi ils illustrent des chocs d'offre et de demande et lesquels (positifs ou négatifs).
- Demander aux élèves de citer d'autres exemples de chocs symétriques et de décrire les mécanismes qu'ils engendrent sous forme de schémas.
- Rassembler en synthèse dans un tableau à double entrée les exemples pertinents.

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Artus P., « Croissance potentielle et croissance effective », *Flash économie* n°524, 19 novembre 2008 (cib.natixis.com/flushdoc.aspx?id=43494).

[En illustrant par les exemples de plusieurs pays, l'auteur présente deux approches des perspectives de croissance, basées sur la distinction entre croissance effective et croissance potentielle, ainsi que la relation entre les deux. Nombreux graphiques et tableaux, dont certains utilisables en classe.]

Musolino M., *Fluctuations et crises économiques*, Éllipse, 2011.

[Une référence récente de manuel. On peut notamment se référer aux trois dernières parties : « Les interprétations de la crise de 1973 », « La crise permanente » et « la controverse des cycles longs ».]

Marcel B., Taïeb J., *Les grandes crises, 1873, 1929, 1973, 2008 ?*, Armand Colin, 2010.

[Les grandes crises peuvent être l'occasion de mettre en pratique les raisonnements économiques – chocs d'offre, chocs de demande notamment.]

Bibliographie complémentaire

Galbraith J.K., *La crise économique de 1929 : Anatomie d'une catastrophe financière*, Nouvelle édition augmentée, Petite bibliothèque Payot, 2011.

Gilles P., *Histoire des crises et des cycles économiques. Des crises industrielles du 19^e siècle aux crises actuelles*, A. Colin, coll. U, 2009, 2^e édition.

Hautcoeur P.C., *La crise de 1929*, coll. Repères, La Découverte, 2009.

Rosier B., *Les théories des crises économiques*, coll. Repères, La Découverte, 2003.

Fiche 2.1 : Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : *En partant d'une présentation stylisée des évolutions du commerce mondial et en faisant référence à la notion d'avantage comparatif, on s'interrogera sur les déterminants des échanges internationaux de biens et services et de la spécialisation. On analysera les avantages et les inconvénients des échanges internationaux pour les producteurs comme pour les consommateurs. On présentera à cette occasion les fondements des politiques protectionnistes et on en montrera les risques. On s'interrogera sur les effets d'une variation des taux de change sur l'économie des pays concernés. En s'appuyant sur des données concernant le commerce intra-firme et sur des exemples d'entreprises multinationales, on abordera la mondialisation de la production. On analysera les choix de localisation des entreprises et leurs stratégies d'internationalisation. On étudiera à cette occasion les principaux déterminants de la division internationale du travail en insistant sur le rôle des coûts et la recherche d'une compétitivité hors prix.*

Acquis de première : gains à l'échange.

NOTIONS : *avantage comparatif, dotation factorielle, libre-échange et protectionnisme, commerce intra-firme, compétitivité prix et hors prix, délocalisation, externalisation, firmes multinationales, spécialisation.*

Savoirs de référence sur la question

Les grandes évolutions du commerce international

Une forte progression

Au XX^e siècle, après s'être effondré pendant les deux guerres mondiales et la crise des années 1930, le commerce international connaît un essor remarquable à partir de 1945, avec un taux de croissance nettement plus rapide que celui de la production mondiale. Après la seconde guerre mondiale, de plus en plus de pays se sont efforcés de faire progresser le libre-échange et les accords commerciaux ont largement contribué à cette expansion, même si la croissance économique, les progrès des moyens de communication, l'abaissement des coûts de transport ont joué un rôle significatif, y compris depuis 1945, dans l'explication de cette progression. À partir des années 1960, le développement des firmes multinationales (FMN) a accompagné et accéléré l'essor des échanges commerciaux, tout comme cela avait déjà été le cas à la fin du XIX^e siècle ; aujourd'hui la place des FMN dans les échanges commerciaux internationaux est prépondérante : un tiers d'entre eux correspondrait à des échanges entre sociétés mères et filiales, commerce intra-firme au sens strict, et un autre tiers à des échanges entre filiales de FMN, du même groupe ou non, donc tantôt intra, tantôt extra-firmes.

Très rapide depuis les années 1990, le taux de croissance du volume du commerce international est corrélé avec le rythme de variation de la production mondiale. C'est ainsi qu'il y a des années où le volume du commerce mondial diminue, comme en 2001 et surtout en 2009, année où

le volume des exportations a baissé de 12% d'après l'OMC, alors que la progression était de 14% l'année suivante, en 2010. L'ampleur de ces fluctuations s'explique notamment par l'importance prise par le commerce intra-firme, qui multiplie les échanges internationaux avant la production d'un bien final, c'est-à-dire les échanges de produits intermédiaires.

Des transformations dans la structure par produits

Alors que les échanges de produits primaires représentaient les 2/3 du commerce international de marchandises avant 1945, le poids des produits manufacturés est devenu majoritaire depuis les années 1950 ; ils en constituent aujourd'hui environ les 2/3. Les échanges de services se sont développés plus tardivement que les échanges de biens sous l'effet des progrès des techniques d'information et de communication ; ils représentent aujourd'hui environ 20% des échanges et progressent à peu près au même rythme que l'ensemble du commerce mondial. Du fait de leur importance, et bien que certains services restent difficilement exportables, les échanges de services font désormais l'objet de négociations internationales.

Des évolutions dans le poids et la nature des échanges entre zones géographiques

Dans la seconde moitié du XXe siècle, le commerce international a progressé plus vite à l'intérieur du groupe des pays développés qu'entre pays développés et pays pauvres et le commerce intra-branche, concernant le même type de produit, a beaucoup plus progressé que le commerce inter-branche portant sur des produits issus de branches différentes. Le commerce international devient ainsi de plus en plus un commerce entre pays développés, dont la spécialisation est comparable, si ce n'est identique. Il est aussi en grande partie un commerce intra-branche et, à partir des années 1970, un commerce intra-firme de composants de produits : les spécialisations ne portent plus seulement sur des produits ou des groupes de produits, mais aussi sur des segments de la chaîne de production.

La part des produits manufacturés dans les exportations des pays en développement commence à augmenter dans les années 1960 et les produits primaires en représentent aujourd'hui moins d'un tiers. Si tous les pays en développement ne sont pas concernés par ces évolutions et si nombre d'entre eux restent à l'écart du commerce international, l'émergence d'anciens pays pauvres aujourd'hui spécialisés dans des activités industrielles a toutefois infirmé l'hypothèse selon laquelle une spécialisation dans des produits primaires serait une fatalité ; elle a aussi montré que les spécialisations peuvent s'expliquer par des avantages comparatifs construits et évolutifs. Les pays concernés sont notamment Taïwan, Singapour, la Corée du Sud, Hong Kong à partir des années 1960, la Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie et la Chine à partir des années 1980.

Avec le XXIe siècle, la part des pays émergents dans le commerce international augmente par rapport à celle des pays anciennement développés.

Les déterminants des échanges internationaux et de la spécialisation

La notion d'avantage comparatif permet de montrer que l'échange volontaire entre individus engendre des gains, même si l'existence d'un gain à l'échange peut s'accompagner d'une répartition inégalitaire de ce gain.

La structure des échanges et la spécialisation trouvent leur origine dans l'avantage comparatif qui conduit les individus et les pays à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels ils sont relativement les plus efficaces. Cet avantage comparatif, qui s'explique par les dotations factorielles, l'accumulation de savoir-faire et de connaissances permettant d'acquérir des avantages technologiques, peut être donné ou construit. La spécialisation elle-même crée ou renforce les avantages dont dispose un pays et peut être à l'origine d'une transformation des avantages comparatifs. Les dotations factorielles, ou dotations en facteurs de production, concernent aussi bien les conditions naturelles de production que les écarts relatifs, en quantité ou en qualité, entre le capital et le travail disponibles d'un pays à l'autre ; ces dotations factorielles peuvent se transformer au cours du temps : à titre d'exemple, un pays qui élève le niveau de formation d'au moins une partie de sa population transforme le rapport entre le travail qualifié et le

travail non qualifié dont il dispose par rapport aux autres pays. Les avantages comparatifs eux-mêmes peuvent évoluer au cours du temps, notamment lorsqu'un pays innove pour disposer de compétences techniques ou de savoir-faire qui ne sont pas encore accessibles au reste du monde. Les différences entre pays, qui expliquent leurs spécialisations, peuvent être le fruit des hasards de l'histoire ou de la géographie, ou de politiques volontaristes pour modifier leurs avantages comparatifs.

Pour rendre compte de l'essor du commerce international intra-branche entre pays de niveau de développement analogue, il est également possible d'expliquer les spécialisations par les stratégies de recherche de débouchés des entreprises et l'existence d'économies d'échelle. Plutôt que de se contenter de subir la concurrence, les entreprises peuvent avoir intérêt à différencier leur produit de celui de leurs concurrentes tout en vendant ce produit à l'échelle la plus grande possible : le commerce international permet de diversifier la production. Elles peuvent ainsi gagner en compétitivité non parce que leur produit est moins cher que celui de leurs concurrentes, mais parce qu'il présente des caractéristiques différentes : elles disposent alors d'une meilleure compétitivité hors-prix. Enfin, dans l'hypothèse de rendements d'échelle croissants, les économies d'échelle permettent de diminuer les coûts de production et de gagner en compétitivité.

Les avantages et inconvénients du commerce international

A la suite de l'ouverture commerciale, les consommateurs bénéficient d'une offre de biens et services plus abondante et plus variée qu'en autarcie, ce qui se traduit par des gains de pouvoir d'achat et de variété. Les producteurs quant à eux peuvent trouver des débouchés supplémentaires, se procurer à moindre coût les biens dont ils ont besoin pour produire ou encore bénéficier de transferts de technologie (acquisition de brevets, achats de produits de haute technologie...).

Pour autant, les inconvénients du commerce international ne sont pas négligeables. C'est ainsi que certaines productions locales, confrontées à la concurrence internationale, peuvent disparaître, entraînant des coûts de reconversion souvent importants. Le commerce international peut ainsi ruiner certains producteurs dont les activités déclinent et mettre leur main-d'œuvre au chômage. Plus les disparitions d'activité sont brutales, plus les restructurations micro-économiques qui en résultent risquent d'entraîner une forte récession macro-économique et des destructions d'emplois. La concurrence des produits des pays à bas salaires est également souvent accusée dans les pays riches de faire pression à la baisse sur les salaires, spécialement pour la main d'œuvre peu qualifiée.

Les politiques protectionnistes : fondements, instruments, limites

Le protectionnisme vise à interdire ou limiter les importations de biens et services afin de protéger les entreprises et activités nationales de la concurrence extérieure. La mise en place de telles politiques peut se faire suivant diverses modalités et n'est pas sans risques.

Les fondements des politiques protectionnistes

Un pays peut pratiquer le protectionnisme parce qu'il refuse l'abandon de certaines activités pour des raisons variées, stratégiques ou culturelles par exemple.

Certaines spécialisations ne pouvant pas servir de moteur pour la croissance économique, les pays peuvent choisir de pratiquer un protectionnisme dit éducateur en faveur de certains secteurs d'activité, de manière à leur donner le temps de se développer et de se moderniser avant d'affronter la concurrence internationale. Le protectionnisme éducateur ne consiste pas à mettre des barrières douanières sur l'ensemble des importations mais à laisser entrer librement certains produits, tout en protégeant fortement une ou plusieurs activités. Il s'agit d'un protectionnisme qui se veut temporaire.

Plus généralement, c'est la crainte des licenciements et du chômage qui est à l'origine de mesures protectionnistes, celles-ci ayant pour objectif de protéger l'emploi dans certains secteurs exposés.

Le protectionnisme peut aussi avoir pour but de limiter l'impact de l'ouverture commerciale sur l'évolution des rémunérations de facteurs de production : les pays riches réclament ainsi du protectionnisme pour lutter contre ce qu'ils considèrent comme du dumping social de la part des pays en développement. Il est toutefois difficile de définir le dumping social : en principe les pays peuvent, et doivent interdire le commerce des productions qui ont été réalisées sans respecter les droits minimums des travailleurs définis par l'Organisation Internationale du Travail (ces droits sont la liberté d'association, l'interdiction du travail forcé, l'interdiction du travail des enfants et l'absence de discrimination sur le lieu de travail, y compris la discrimination fondée sur le sexe). Dans la pratique il est difficile d'identifier les productions qui n'ont pas respecté ces règles et les pays aux coûts salariaux très faibles, conséquence d'une main-d'œuvre surabondante, sont souvent accusés de dumping social alors que leurs exportations reflètent leurs avantages comparatifs. Il faut aussi garder à l'esprit que les études empiriques des années 1990 et 2000 tendent à montrer que l'impact de la concurrence internationale sur les salaires dans les pays développés est moins fort que la pression à la baisse salariale par la substitution de capital au travail sous l'effet du progrès technique.

Les modalités et instruments du protectionnisme

Afin de protéger le marché national de la concurrence des produits étrangers, il est tout d'abord possible de recourir à des mesures protectionnistes tarifaires qui consistent à appliquer des taxes ou droits de douane sur les importations. Les taxes ayant pour effet d'augmenter le prix des produits importés, la demande intérieure du produit taxé devrait diminuer et la production domestique augmenter ; les droits de douane représentent par ailleurs des recettes fiscales pour l'Etat. Des mesures quantitatives, non tarifaires, peuvent également être utilisées ; elles consistent à limiter la quantité de produits importés en fixant des contingents ou quotas.

Les normes de différentes natures, techniques et sanitaires notamment, peuvent constituer d'autres moyens de protéger le marché intérieur de la concurrence étrangère. Il convient cependant d'insister sur le fait que les normes techniques ne sont pas par nature protectionnistes. La fixation de telles normes par l'Etat est légitime dans la perspective de la protection du consommateur. Seules les normes qui seraient discriminatoires à l'égard de l'offre étrangère peuvent être considérées comme protectionnistes.

Les subventions aux exportations et le dumping (pratique consistant à vendre moins cher à l'étranger que sur son marché national) peuvent également être assimilés à des formes de protectionnisme ; il en est de même de la sous-évaluation de la monnaie nationale qui augmente la compétitivité-prix des produits exportés.

Les risques du protectionnisme

Protéger trop systématiquement les producteurs nationaux contre la concurrence internationale présente tout d'abord le risque de faire bénéficier en priorité les activités et entreprises locales les moins efficaces des mesures protectionnistes, au détriment des gains de productivité et de la croissance. Le prix des produits sera plus élevé, au détriment du pouvoir d'achat des consommateurs.

Plus globalement, les risques de mesures de rétorsion ne sont pas négligeables, ainsi que ceux liés à l'appauvrissement des autres pays puisque ce sont leurs exportations qui sont freinées. Parallèlement à la baisse des importations engendrée par les mesures protectionnistes, ce sont donc les exportations qui risquent de diminuer et l'on peut de plus craindre des effets cumulatifs récessifs au niveau mondial.

En revanche, si les pays essaient d'encourager leurs entreprises à exporter, ils peuvent espérer que la croissance proviendra à la fois des économies d'échelle obtenues en vendant sur les marchés internationaux et des efforts d'innovation réalisés pour gagner des parts de marché international. Les stratégies exportatrices doivent toutefois être acceptées par les partenaires internationaux pour éviter qu'elles ne déclenchent des mesures de rétorsion pénalisant les débouchés que le commerce international apporte aux exportateurs. Les pratiques d'aides directes aux exportations sont donc désormais interdites par les autorités de régulation du commerce

international car elles sont assimilables à du protectionnisme et pourraient déclencher des mesures de représailles commerciales à l'échelle internationale : compte tenu de l'ampleur prise par les échanges internationaux, la généralisation du protectionnisme ferait s'effondrer les débouchés internationaux des entreprises dans des proportions supérieures à celles qu'elle leur apporterait à l'échelle locale.

Par ailleurs, dans les pays où la concurrence des pays à faibles coûts salariaux risque de faire baisser les salaires de la main-d'œuvre peu qualifiée, plutôt que de barrières protectionnistes qui privent les pays à bas salaires d'exportations favorables à leur développement, l'ouverture internationale, qui engendre des gains, pourrait être accompagnée d'une politique redistributive compensant la baisse des salaires, ce qui permettrait également à la population des pays concernés de bénéficier d'importations bon marché.

Les effets de la variation des taux de change

Les variations du cours d'une monnaie obéissent aux mêmes règles que les variations du prix d'une marchandise ordinaire ou du cours d'un titre boursier : si l'offre de monnaie nationale, c'est-à-dire les ordres de vente de la monnaie nationale contre une devise étrangère, dépasse la demande, c'est-à-dire les ordres d'achat de la monnaie nationale, la monnaie nationale se déprécie (son prix relatif baisse) ; au contraire, elle s'apprécie (son prix relatif augmente) si les ordres d'achat dépassent ceux de vente. Les variations des taux de change ne sont pas sans effets sur l'économie des pays concernés, notamment sur leurs échanges extérieurs.

Lorsqu'une monnaie prend de la valeur par rapport aux autres devises, le prix des importations libellé en monnaie nationale diminue et au contraire le prix des exportations libellé en devises augmente : cela doit faire augmenter les quantités importées et diminuer les quantités exportées. Inversement une perte de valeur de la monnaie nationale devrait permettre d'améliorer la compétitivité-prix des producteurs résidents mais elle renchérit le coût des importations. Les effets des variations du taux de change sur la valeur des échanges commerciaux dépendent à la fois de l'élasticité des exportations par rapport au cours du change et de l'élasticité des importations par rapport au cours du change.

Lorsqu'une monnaie a tendance à s'apprécier, les titres financiers libellés dans cette monnaie prennent de la valeur par rapport à ceux libellés en devises étrangères et il est alors possible de les placer sur les marchés en les rémunérant un peu moins que ceux libellés en devises étrangères ; les emprunteurs d'un territoire dont la monnaie a tendance à s'apprécier peuvent donc s'endetter en ne payant qu'un taux d'intérêt faible. Au contraire pour une monnaie qui a tendance à se déprécier, il faut consentir à payer un taux d'intérêt élevé pour emprunter dans cette monnaie sur les marchés internationaux. Le taux d'intérêt auquel un pays ou les agents économiques privés qui utilisent sa monnaie doivent consentir pour emprunter sur les marchés internationaux dépend des calculs des investisseurs sur les risques qu'ils prennent en achetant ces titres.

La mondialisation de la production

Ampleur du phénomène

Pour évaluer l'ampleur du développement des firmes multinationales, et même si leur définition prête à discussion, il est fréquent de recourir à la mesure des investissements directs à l'étranger (IDE), dont on constate une vive accélération à partir du milieu des années 1980. On peut également se référer au nombre de sociétés mères et filiales, au chiffre d'affaires ou à la valeur de la production réalisée, au nombre de salariés, etc.

En 1977, il y avait 11 000 sociétés mères et 82 000 filiales internationales ; en l'an 2000 il y avait plus de 63 000 sociétés mères et plus de 820 000 filiales internationales.

Les firmes multinationales ont réalisé une production d'environ 16 000 milliards de dollars en 2010, soit environ le quart du PIB mondial ; la même année, la valeur ajoutée par les filiales implantées à l'étranger représentait environ 6 600 milliards de dollars et ces filiales faisaient travailler environ 68 millions de personnes.

En 2008, l'entreprise multinationale possédant le plus grand stock d'actifs hors de son territoire d'origine était General Electric dont la moitié du capital était détenue hors des Etats-Unis, son territoire d'origine ; General Electric faisait travailler 323 000 personnes dont 171 000 hors des Etats-Unis. Les firmes multinationales peuvent aussi être des entreprises financières : en 2009, Citigroup, d'origine américaine, était implantée dans 75 pays hôtes ; BNP Paribas était implantée dans 61 pays et disposait de 596 filiales à l'étranger.

Choix de localisation et stratégies des firmes multinationales

Jusqu'aux années 1990, l'écrasante majorité des flux d'IDE provenait des pays développés à économie de marché et était destinée à ces mêmes pays. À partir des années 1990, de plus en plus de filiales de firmes multinationales ont été implantées dans les pays d'Europe centrale et orientale, dans les pays du Sud-Est asiatique et en Chine et plus généralement dans la plupart des pays en développement, ceux-ci cherchant à attirer des firmes multinationales pour accélérer leur croissance après s'en être protégés dans le passé de peur de perdre leur indépendance nationale. L'installation durable de filiales de FMN dans certains pays comme la Chine, le Brésil, voire l'Inde, a contribué à l'accélération de la croissance de ces pays, ce qui leur a fourni la possibilité de devenir à leur tour les pays d'origine de gigantesques firmes multinationales. Depuis les années 2000, et surtout depuis la crise de 2008, la domination des firmes originaires de pays développés devient moins exclusive qu'elle ne l'a été.

Pour alléger leurs coûts, les entreprises multinationales peuvent multiplier les implantations pour jouer avec les transferts de capitaux au sens financier, de façon à alléger les impôts qu'elles payent dans les pays à pression fiscale relativement importante et pour faire enregistrer leurs activités dans des territoires à très faible pression fiscale. Les entreprises multinationales peuvent aussi jouer avec les prix de transfert, c'est-à-dire les prix auxquels leurs filiales se facturent entre elles les échanges intrafirmes, qui sont le plus souvent différents des prix de marché, pour faire apparaître les bénéfices comptables là où la fiscalité est la plus avantageuse.

Les firmes peuvent réaliser des IDE verticaux, dits de délocalisation, lorsqu'elles s'efforcent d'alléger leurs coûts grâce à une division internationale des processus de production : les entreprises pharmaceutiques par exemple continuent à disposer de laboratoires de recherche dans leur pays d'origine mais vont développer les essais cliniques dans des pays en développement (Weinmaan, entreprise américaine, poursuit ses essais cliniques en Inde, Sanofi-Aventis, entreprise française, a des laboratoires en Tunisie).

Si les stratégies d'allégement des coûts sont les plus connues, les firmes multinationales s'implantent aussi, et peut-être surtout, là où elles obtiennent des débouchés, et là où elles trouvent des garanties qui sécurisent leurs actifs, une main-d'œuvre aux compétences diversifiées, des infrastructures de transport et de communication efficaces. Les entreprises cherchent à s'implanter à proximité des consommateurs pour mieux connaître et conquérir des marchés locaux ; de même, lorsque les coûts de transport restent élevés (par exemple pour la production d'automobiles), les entreprises ont intérêt à aller s'implanter là où elles écoulent la production.

Commerce entre firmes ou commerce intra-firme ?

Une entreprise qui souhaite faire des échanges commerciaux avec une entreprise étrangère peut choisir d'échanger des capitaux avec l'entreprise partenaire et créer ainsi une entreprise transnationale, au lieu de n'avoir que des relations marchandes avec sa partenaire : c'est l'importance des coûts de transaction du commerce entre firmes qui explique que les deux entreprises se regroupent en une firme transnationale ; le choix d'une forme d'échanges externalisés ou internalisés n'est pas irréversible et, à l'échelle internationale comme à l'intérieur des pays, il y a en permanence des mouvements de fusions-acquisitions et de scissions-externalisations.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : Comparaison d'évolutions en volume et en valeur

Finalité : montrer l'importance de la distinction volume / valeur et attirer l'attention sur les variations de prix des exportations de produits primaires.

Etapas et ressources préconisées :

- Faire rechercher sur le site de l'OMC, à l'adresse : www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2011_f/its11_appendix_f.pdf
- Les données permettant de mettre en évidence les évolutions en valeur et en volume des exportations de produits agricoles depuis 2002 ou 2003 ; faire construire un graphique permettant de les visualiser.
- Faire interpréter les écarts entre variations en valeur et variations en volume ; commenter l'évolution des prix que ces écarts mettent en évidence ; conclure sur l'évolution des recettes d'exportation qui en résulte.
- Remarque 1 : le même type d'exercice peut être réalisé pour les autres catégories de produits, ceux des combustibles et industries extractives notamment.
- Remarque 2 : Il est possible de compléter par une réflexion sur les évolutions en volume et valeur du PIB mondial et de la production des produits considérés.

Activité 2 : Avantage comparatif et gain à l'échange

Finalité : comprendre le lien entre avantage comparatif, spécialisation et gain à l'échange ; s'interroger sur la répartition de ce gain entre les participants.

Etapas et ressources préconisées :

- Construire un modèle analogue au célèbre exemple ricardien de l'Angleterre et du Portugal avec d'autres données en indiquant le nombre d'heures de travail nécessaires à la fabrication de deux biens dans deux pays différents. Par exemple :

	Kalitopie	Poldavie
Une unité de chaises	2 h	5 h
Une unité de costumes	6 h	30 h

- En supposant que chaque pays dispose de 1200 heures de travail pour ces deux productions et qu'il consacre 300 heures à la production de chaises et 900 heures à la production de costumes, faire calculer la production et la consommation de chaises et costumes dans chacun des pays.
- Poser l'hypothèse que les pays décident de commercer entre eux. Calculer les prix relatifs nationaux afin de faire apparaître les avantages comparatifs. Faire calculer le nombre de chaises et le nombre de costumes qu'il est possible de produire si les pays se spécialisent et si le temps de travail total est maintenu ; comparer avec la situation précédente afin de faire apparaître le gain à l'échange.
- On suppose que l'échange se réalise sur la base de 50 unités de costumes contre 180 unités de chaises. Déterminer le prix international puis la quantité de biens dont disposent les consommateurs dans chacun des pays. Conclure (montrer notamment comment se répartit le gain à l'échange entre les deux pays).
- Poser l'hypothèse que le prix international se fixe à 5 unités de chaises contre une unité de costumes. Déterminer le volume des échanges et la consommation nationale de chacun des produits. Conclure sur le gain à l'échange et sa répartition. Procéder de la même façon avec un prix international de 4 unités de chaises contre une unité de costumes.
- Montrer que si les pays choisissent de disposer chacun du même nombre de chaises et de costumes après l'échange international qu'en autarcie, chacun d'eux réalise une économie d'heures de travail. Déterminer le prix international ; conclure sur la nature et la répartition du gain à l'échange.

Activité 3 : Conséquences de l'ouverture des frontières et de l'existence de droits de douane

Finalité : montrer les effets de l'ouverture des frontières par rapport à une situation d'autarcie, puis les effets de droits de douane sur les prix, les importations, l'offre et la demande intérieures, les surplus des producteurs et des consommateurs.

Etapes et ressources préconisées :

- En Kalitopie, la fonction de demande de machines-outils s'écrit $D = -1/2p + 18 = 0$ et la fonction d'offre de machines-outils s'écrit $S = 2/5p$; D désigne la quantité de machines-outils demandées par an par les habitants de la Kalitopie ; S désigne la quantité de machines-outils offertes par an par les producteurs résidents en Kalitopie ; p est le prix des machines-outils (en milliers de sesterces).
- On suppose que la Kalitopie vit en économie fermée. Faire calculer le prix d'équilibre et la quantité de machines-outils produites et achetées en Kalitopie, représenter graphiquement le marché des machines-outils (prix et quantités d'équilibre, surplus des producteurs, surplus des demandeurs).
- En posant l'hypothèse que la Kalitopie ouvre ses frontières sans aucun protectionnisme et que le prix international des machines outils est de 10 (milliers de sesterces) ; représenter graphiquement les effets de l'ouverture sur la production nationale, la consommation nationale, les quantités importées, le surplus des producteurs et des consommateurs. Conclure.
- L'Etat kalitopien décide de mettre une taxe de 50 % sur les prix des produits importés, ce qui amène le prix de vente des machines-outils à 15 (milliers de sesterces) sur le territoire national. Faire tracer sur le schéma précédent (ou sur un schéma refait à l'identique) le niveau du prix avec taxes douanières, l'offre nationale qui subsiste, la demande nationale satisfaite, le gain des producteurs kalitopiens par rapport à l'ouverture internationale sans taxe, la perte des acheteurs kalitopiens par rapport à l'ouverture internationale sans taxe, le gain fiscal de l'Etat. Conclure.

Remarque : il est possible de faire réaliser le même type d'exercice sans les équations, avec simplement une représentation graphique.

Activité 4 : Diversité de l'adaptation des entreprises à la mondialisation

Finalité : mettre en évidence la diversité des stratégies d'adaptation des firmes face à la concurrence mondialisée.

Etapes et ressources préconisées :

- Exemple de « la réorganisation du secteur automobile », in Berger S., Made in Monde, Seuil, 2006 : utiliser un extrait du chapitre 4, pp. 110 à 117, de « La modularisation s'est d'abord imposée dans des secteurs... », jusqu'à « l'ennemi, c'est la concurrence, et elle est ailleurs ».
- Faire identifier les différentes raisons qui amènent les assembleurs à avoir intérêt à garder leurs fournisseurs auprès d'eux.
- Mettre en évidence et faire expliquer les évolutions différentes de la situation des salariées dans les entreprises qui assemblent les automobiles et dans celles qui en fournissent les composants.
- Elargir à d'autres exemples montrant que dans d'autres activités la standardisation des pièces conduit à une évolution inverse de celle du secteur automobile américain entre 1970 et le début des années 2000. Pour les élèves férus de nouvelles technologies, les pages 101 à 110 de l'ouvrage de Suzanne Berger sont consacrées à l'étude du secteur électronique et informatique. Pour les accros de la mode, les pages 250 à 252 du sous chapitre « la mode rapide ne se fabrique pas à l'étranger » permet de discuter des stratégies d'entreprises de prêt-à-porter.

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Bénichi R., Histoire de la mondialisation, Vuibert, 2008.

[Destiné à des étudiants, l'ensemble de l'ouvrage de Régis Bénichi est un panorama très complet des différents aspects des échanges internationaux depuis deux siècles ; il comporte un grand nombre de données factuelles sous forme de tableaux ou de cartes ; dans le chapitre consacré aux IDE, après une présentation factuelle de l'évolution des IDE depuis 1945, les principaux enjeux contemporains de l'essor des firmes multinationales sont présentés de façon claire et synthétique – livre III « La mondialisation contemporaine » chapitre 2 « l'essor des investissements directs à l'étranger » pp. 175-203.]

Krugman P., Wells R., Microéconomie, De Boeck, 2009.

[Chapitre 8, « Le commerce international », pp. 350 à 397. Une présentation claire et pédagogique, illustrée d'exemples, exercices et graphiques, de l'avantage comparatif et de ses origines, des effets de l'ouverture internationale sur les marchés des biens et les surplus des consommateurs et producteurs, des effets de la protection commerciale et des arguments en faveur de cette protection. En fin de chapitre : des exercices réalisables avec les élèves.]

Mouhoud E.M., Mondialisation et délocalisation des entreprises, La Découverte, 2011.

[Un ouvrage de format poche qui rappelle les principales caractéristiques actuelles de l'internationalisation des entreprises et qui résume notamment leurs stratégies de localisation ; l'ouvrage présente également l'état actuel des savoirs sur les effets des délocalisations sur les emplois et les revenus – pp. 17-55 et pp.71-89.]

Stiglitz J., Walsh C.E., Lafay J.D., Principes d'économie moderne, De Boeck, 3^e édition, 2007.

[Chapitre 19, « Echanges internationaux et politiques commerciales », pp. 400 à 428. Manuel sans équation mais contenant de nombreux schémas très clairs. Le chapitre présente notamment les déterminants de l'avantage comparatif, une illustration dans le domaine de l'économie numérique, les formes de protectionnisme et leurs conséquences, qui ne sont pas strictement identiques pour tous les agents économiques selon la méthode de protectionnisme mise en œuvre, les raisons économiques et politiques de la protection ; il résume également la législation commerciale sur la loyauté des pratiques commerciales et commente des exemples réels de pratiques commerciales. Des questions et problèmes simples, en fin de chapitre, peuvent servir de bases à des activités avec les élèves.]

Problèmes économiques, n°3031, 23 novembre 2011.

[Tous les ans l'OMC publie un rapport, dont le résumé de la revue problèmes économiques restitue les principales informations factuelles ; c'est descriptif et permet de disposer des dernières données sur le commerce mondial mais l'article ne se prononce pas sur les enjeux des évolutions décrites ; dans le même numéro, la revue problèmes économiques résume également le rapport annuel de la CNUCED sur les IDE – pp.30-34]

Bibliographie complémentaire

Berger S., *Made in Monde*, Seuil, 2006.

Krugman P., *La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre échange*, La Découverte, 1998.

Rainelli M., *Le commerce international*, Repères, La Découverte, 2009.

Fiche 2.2 : Quelle est la place de l'Union européenne dans l'économie globale ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : *Sans entrer dans le détail des évolutions historiques, on rappellera qu'en se dotant d'un grand marché intérieur et d'une monnaie unique, les pays européens mènent une expérience originale d'intégration plus étroite de leurs économies. On montrera que l'union monétaire revêt une importance particulière dans le contexte monétaire et financier international, et qu'elle renforce les interdépendances entre les politiques macroéconomiques des Etats membres. On s'interrogera sur les difficultés de la coordination des politiques économiques dans l'Union européenne.*

Acquis de première : *banque centrale, politique budgétaire, politique monétaire, politique conjoncturelle.*

NOTIONS : Euro, union économique et monétaire

Savoirs de référence sur la question

L'intégration européenne : un projet qui vient de loin

La construction européenne, un projet politique

En novembre 1954, Jean Monnet écrivait : « Nos pays sont devenus trop petits pour le monde actuel, à l'échelle des moyens techniques modernes, à la mesure de l'Amérique et de la Russie d'aujourd'hui, de la Chine et de l'Inde de demain. L'unité des peuples européens, réunis dans les Etats-Unis d'Europe, est le moyen de relever leur niveau de vie et de maintenir la paix ». Si l'idée d'Etats-Unis d'Europe est ancienne, c'est l'expérience cruelle des deux guerres mondiales qui pousse les « pères fondateurs » à relancer le projet européen dans le but d'éviter le renouvellement des « guerres fratricides » en Europe et pour cela de construire des solidarités fortes entre les Etats et entre les peuples. Après l'échec de la Communauté Européenne de défense (1954), ce sont les solidarités économiques qui sont privilégiées. C'est pourquoi, dès l'origine, il ne s'agit pas seulement de favoriser la libre circulation des marchandises, mais surtout d'intensifier les liens commerciaux et culturels, de favoriser les coopérations entre entreprises, universités, laboratoires de recherche, de susciter et de faciliter les échanges entre européens (programmes Erasmus par exemple), de mettre en place des politiques communes (politiques agricole, régionale, énergétique, etc.). La perspective est clairement celle d'une forme ou d'une autre d'intégration politique démocratique (élection du parlement européen au suffrage universel direct depuis 1979). C'est en ce sens que l'intégration européenne est originale, elle ne vise pas seulement à construire un espace économique intégré, mais à faire de l'Europe un acteur à part entière de la vie internationale (c'est l'Union européenne en tant que telle qui siège à l'OMC, c'est l'Union européenne qui, aux côtés des Etats-Unis et de la Russie, participe à la « troïka » pour le Proche Orient, etc.). D'autres expériences d'intégration (l'ALENA par exemple) se situent uniquement dans la perspective du libre-échange. Mais dès lors qu'il s'agit d'exprimer un certain volontarisme politique face aux marchés, la construction européenne est souvent présentée comme un modèle. Par exemple, c'est en faisant référence à la construction européenne que le président du Brésil, Lula da Silva, proposait dès 2003 un projet d'intégration latino américaine qui devait déboucher sur une monnaie commune, une citoyenneté commune et un parlement

commun. Cela a conduit à l'entrée en vigueur de l'Union des nations sud américaines en mars 2011.

L'existence d'une politique extérieure et de sécurité commune, le renforcement de la coopération militaire, la charte des droits sociaux fondamentaux, interdisent donc de lire l'histoire de la construction européenne comme la simple réalisation d'un projet « libéral » de libre circulation des marchandises et des capitaux. Si cette dimension est effectivement présente, elle n'est pas la composante unique du processus. Comme le soulignait François Perroux, un processus d'intégration suppose toujours la combinaison et l'interaction d'opérations de marché et d'opérations hors-marché, de procédures privées et de procédures publiques.

La dynamique de l'intégration

S'agissant de l'intégration, on s'appuiera sur la définition classique de François Perroux : « *L'acte d'intégrer rassemble des éléments pour former un tout, ou bien il augmente la cohérence d'un tout déjà existant* » (L'économie du XXe siècle).

A partir des travaux de Bela Balassa, on distingue traditionnellement cinq degrés d'intégration économique :

- La zone de libre-échange : suppression des barrières douanières entre les pays membres
- L'union douanière : suppression des barrières douanières et instauration d'un tarif extérieur commun
- Le marché commun : union douanière plus libre circulation des facteurs de production (travail et capital)
- L'union économique : marché commun plus mise en place de politiques communes
- L'union économique et monétaire : union économique plus mise en place d'une monnaie unique

Dès l'origine du projet européen, la solution de la zone de libre-échange est écartée. Ce sont les adversaires du Traité de Rome qui ont tenté de mettre en place l'Association européenne de Libre Echange à partir de 1960 et qui se sont par la suite, pour la plupart, intégrés à l'Union européenne.

Dans l'Histoire de la construction européenne, les degrés d'intégration ne sont pas des étapes qui se succèdent mais des processus qui s'entrecroisent. Il existe bien cependant une dynamique de l'intégration, liée d'une part à des facteurs économiques (chaque pas en avant vers l'intégration économique incite à franchir le pas suivant) et à des facteurs politiques (chaque crise de l'Europe donne lieu à un approfondissement de l'intégration rendu nécessaire pour sauvegarder le projet politique d'Union européenne). Par exemple, l'union douanière et la libre circulation des facteurs de production poussent à l'intégration monétaire afin de réaliser des économies de coût de transaction et la crise du SMI pousse à la création du SME.

L'approche de l'intégration monétaire par le Triangle des incompatibilités est une bonne illustration de cette dynamique de l'intégration. La Communauté européenne a fait le choix des changes fixes, d'abord dans le cadre de Bretton Woods après l'entrée en vigueur de l'Accord Monétaire Européen (décembre 1958), ensuite, face à l'instabilité monétaire internationale, à travers le Serpent monétaire et le SME. Puis, l'Union européenne a fait le choix de la libre circulation des capitaux. Ces deux choix effectués, l'autonomie des politiques monétaires n'était plus possible, c'est ce qui a conduit à la mise en place de la monnaie unique.

L'Union européenne dans les turbulences mondiales

Les bénéfices de l'intégration des marchés

L'intégration par le marché repose sur l'analyse traditionnelle du gain à l'échange et de l'allocation optimale des facteurs. En ouvrant leurs marchés à la libre circulation des biens et des services, les Etats membres espèrent une intensification de la concurrence et une logique de spécialisation,

pouvant également conduire à des gains de productivité, des économies d'échelle et donc à une croissance plus dynamique. En laissant circuler librement les facteurs de production, ils espèrent une meilleure allocation des facteurs de production (travail et capital) et donc, là encore, une croissance plus dynamique grâce à des incitations marchandes plus vives. Cependant, la construction européenne ne repose pas uniquement sur la logique marchande, même si l'entrée en vigueur de l'Acte unique européen a pu être interprétée comme une accentuation de la logique libérale. D'une part en effet, la construction européenne a recours aux normes, qu'il s'agisse des normes relatives à la qualité des produits (contrepartie nécessaire de la libre circulation des marchandises), des normes en matière de droit de la concurrence, etc. On retrouve l'idée selon laquelle le marché ne peut fonctionner en l'absence d'un encadrement normatif et institutionnel. D'autre part, même si le principe de subsidiarité s'applique et laisse aux Etats de très nombreuses responsabilités, l'Union européenne s'efforce de mettre en œuvre des politiques communes dans le domaine agricole, dans le domaine industriel, en matière d'enseignement supérieur, de développement régional. Surtout, la mise en place de la monnaie unique conduit à une politique monétaire unique au sein de la zone euro.

On est donc en présence d'un triptyque : marchés, normes, monnaie qui est au cœur de la logique de la construction européenne.

Cependant ce triptyque n'a pas produit les effets attendus, notamment en ce qui concerne la croissance qui se révèle insuffisante, surtout quand on la compare à celle des pays émergents. La stratégie de Lisbonne, visant à faire de l'Union européenne « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde » à l'horizon 2010 est manifestement un échec. La stratégie Europe 2020 lui a succédé sur des objectifs similaires.

L'Union européenne entre régionalisation et mondialisation

La construction européenne a été engagée bien avant le début de la « seconde mondialisation ». Le projet initial consistait à inscrire l'Europe dans une logique multilatérale. En d'autres termes, l'intégration devait favoriser le dynamisme économique européen mais l'Europe en tant que telle participait aux négociations commerciales multilatérales, réduisait progressivement ses droits de douane et s'ouvrait aux échanges avec les pays tiers. Le dynamisme économique de l'Europe et sa participation au GATT puis à l'OMC devaient conduire à développer à la fois les échanges intra-européens et les échanges avec le reste du monde. La mondialisation soumet cette perspective à rude épreuve. Des voix s'élèvent en faveur d'un protectionnisme européen et font observer que si l'Europe est très largement ouverte sur le reste du monde, d'autres grandes puissances adoptent des logiques plus restrictives.

Cependant, une autre orientation est concevable et a les faveurs de nombreux économistes, elle conduirait à faire de l'Union européenne un acteur majeur de la mise en place d'une gouvernance de la mondialisation. Dans le domaine monétaire, l'euro pourrait constituer l'un des pôles d'une nouvelle architecture monétaire internationale. Dans le domaine de l'environnement, l'Europe pourrait jouer un rôle plus actif dans la gestion des biens communs mondiaux. Dans le domaine financier, un renforcement significatif des règles prudentielles, un encadrement plus ferme des marchés de capitaux, une lutte plus résolue contre les paradis fiscaux et la concurrence fiscale, pourraient constituer des domaines d'intervention de l'Union européenne. Une telle orientation supposerait une cohésion politique plus forte au sein de l'Union européenne et un renforcement de la légitimité démocratique de ses institutions.

Les difficultés de la conduite des politiques économiques

Ainsi que cela a été vu en première (question 5.3.), le diagnostic porté sur la nature des déséquilibres macroéconomiques détermine le type de politique conjoncturelle à mettre en œuvre.

Lorsque la croissance de la demande globale ralentit, voire devient négative, les politiques conjoncturelles peuvent soutenir la croissance effective. Elles consistent en une politique budgétaire de relance par une hausse du déficit de l'Etat et une politique monétaire de soutien à l'investissement et au système bancaire par la baisse du taux d'intérêt et/ou l'injection de liquidités.

Inversement, en cas de croissance économique effective trop forte, une politique de freinage de la demande globale par un excédent budgétaire de l'Etat et par une hausse des taux d'intérêt de la banque centrale doit permettre de réduire les tensions risquant de déboucher sur une inflation trop rapide : c'est une politique de désinflation, c'est-à-dire de ralentissement de l'inflation. Ainsi, le début des années 1980 a été marqué dans de nombreux pays développés par des politiques budgétaire et/ou monétaire désinflationnistes.

La crise financière qui a débuté en 2007-2008 puis la crise des dettes souveraines à partir de 2010 ont fait éclater en pleine lumière les insuffisances actuelles de la gouvernance de la zone euro et plus largement de l'Union européenne. Alors qu'au moment de la mise en place de l'euro de nombreux commentateurs s'inquiétaient des effets destructeurs d'un possible choc asymétrique, c'est un choc symétrique (celui de la crise mondiale) qui a fait vaciller la construction européenne, notamment dans sa dimension monétaire.

L'impossible *policy mix* au sein de la zone euro

Le fait pour la zone euro d'avoir une seule politique monétaire et autant de politiques budgétaires que d'Etats membres constitue une situation dont le caractère problématique a été depuis longtemps mis en évidence. Le choix d'un budget de l'Union très limité (plafonné à 1,24 % du RNB de la zone) et d'une coordination très insuffisante des politiques nationales conduit à un manque d'efficacité de la politique économique. On l'a bien vu lors de la crise de 2007-2008 où la politique de relance budgétaire européenne a été très inférieure (en pourcentage du PIB) à celle de la Chine et des Etats-Unis. Cette incapacité à faire un effort suffisant pour soutenir la demande mondiale a d'ailleurs été vigoureusement mise en cause par le secrétaire américain au Trésor à l'automne 2011. S'agissant de la politique monétaire, le choix d'un objectif prioritaire de lutte contre l'inflation est souvent critiqué, d'autant plus que la BCE s'est centrée sur les prix à la consommation et a sous-estimé (comme d'autres banques centrales) la surveillance du prix des actifs. Certes, face à la crise de 2007-2008, la BCE a joué son rôle de prêteur en dernier ressort en évitant la crise générale de liquidité du système bancaire. Mais ses interventions lors de la crise des dettes souveraines ont été jugées insuffisamment déterminées et insuffisamment explicites. La crise des dettes souveraines en Europe a d'ailleurs été analysée par de nombreux économistes comme une crise de la gouvernance européenne (lenteur dans les prises de décisions, solidarité insuffisante entre Etats membres, etc.).

Au total, l'architecture institutionnelle actuelle de l'UE comme de la zone euro rend difficile, sinon impossible, la mise en œuvre efficace d'une politique mixte articulant l'instrument monétaire et l'instrument budgétaire au service d'une politique de croissance, d'emploi et de stabilité monétaire et financière.

Dès lors une question essentielle est en débat, celle de la mise en place d'un gouvernement économique de la zone euro qui suppose à la fois une redéfinition des objectifs de la BCE et un fédéralisme budgétaire accru.

Discipline collective, règle et discrétion

En matière de politique économique, on distingue souvent les politiques fondées sur l'application d'une règle que les décideurs se contentent d'appliquer et les politiques discrétionnaires qui supposent que les décideurs prennent les décisions qui leur semblent adéquates dans un contexte économique changeant. Les économistes qui mettent l'accent sur l'instabilité endogène des économies de marché insistent sur la nécessité de mettre en œuvre des politiques discrétionnaires. A l'inverse, les économistes qui mettent l'accent sur le caractère autorégulateur du marché privilégient les politiques fondées sur des règles.

Lors de la mise en place de l'euro, le choix a été fait de privilégier une action par les règles plutôt que par la discrétion. Or, si les règles peuvent être utiles, seule une combinaison complexe de règle et de discrétion peut permettre la conduite efficace d'une politique économique. La crise des dettes souveraines illustre ce point. Alors que le Pacte de Stabilité et de Croissance visait à faire obstacle aux stratégies de passager clandestin, on constate qu'il n'a pas été un bon instrument pour prévenir la crise et pour y répondre. Il s'agit aujourd'hui de tirer toutes les conséquences de

l'intégration monétaire par la mise en place d'une souveraineté partagée sur la gestion budgétaire au niveau de la zone euro. Il s'agit dans le même temps d'assurer la soutenabilité des dettes publiques et la stabilité financière. Ces objectifs ne peuvent pas être atteints dans le cadre de stratégies insuffisamment coopératives des Etats membres, il faut donc qu'émerge un volontarisme politique accru au niveau européen. Pourtant, dans un premier temps, les responsables européens ont d'abord cherché à renforcer les règles (Mécanisme Européen de Stabilité, Pacte budgétaire) et cela a relancé un débat sur la nécessité d'une politique discrétionnaire en faveur de la croissance.

La crise des dettes souveraines a confirmé l'analyse de la majorité des économistes : en l'absence d'une politique industrielle suffisamment volontariste, l'espace économique intégré est marqué par des phénomènes de polarisation des activités qui expliquent dans une large mesure les déséquilibres de soldes courants au sein de la zone euro. A une Europe du nord qui produit des biens et des services exportables s'oppose une Europe du sud dont les soldes extérieurs sont déficitaires. Aux déséquilibres produits par les logiques de marché se sont ajoutés les effets des politiques nationales : choix d'une déflation salariale par l'Allemagne qui rend le « modèle allemand » non généralisable. Dès lors que le choix de l'intégration économique et monétaire a été fait et que l'on ne peut pas ajuster la situation économique des différents pays par des modifications de parité, il faut mettre en place des procédures d'ajustement et de solidarité permettant d'apporter une réponse collective aux déséquilibres qui naissent des logiques de spécialisation. Par ailleurs, des politiques structurelles doivent être mises en œuvre en combinant le développement industriel, l'emploi et la transition vers une économie moins carbonée. Cela suppose de favoriser l'innovation, l'accumulation du capital humain, le financement des investissements. C'est la condition d'une croissance potentielle plus forte en Europe.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : La construction de l'Europe

Finalité : Favoriser la mise en relation des connaissances par les élèves, leur permettre de maîtriser les connaissances de base en matière d'institutions et d'histoire européennes

Étapes et ressources préconisées :

- Activité co-disciplinaire avec le professeur d'histoire-géographie. L'Europe occupe une place importante en histoire et en géographie tant en classe de première qu'en classe terminale. A partir de la frise chronologique multimédia disponible sur le site Toute l'Europe, www.touteurope.eu/fileadmin/CIEV2/module_histoire/#/fr/surmonter-les-crisis, les élèves choisissent deux événements et rédigent un court texte afin de montrer son importance dans la dynamique de la construction européenne.

Activité 2 : Monnaie, Etat et intégration

Finalité : Mobiliser les connaissances de la classe de première sur la nature de la monnaie et analyser les liens entre monnaie et institutions politiques.

Étapes et ressources préconisées :

- A partir du chapitre 4 du livre de J. Pisani Ferry, Le réveil des démons, Fayard, 2011 (pages 47-53), identifier l'importance du passage à l'euro dans la construction européenne et l'ambiguïté des choix initiaux.

Activité 3 : L'Euro monnaie internationale

Finalité : Appréhender la place de l'euro dans le système monétaire international

Étapes et ressources préconisées :

- A partir de quelques pages du chapitre 5 du livre d'A. Benassy-Quéré et B. Coeuré, L'économie de l'euro, La Découverte, coll. Repères (pages 95-100), analyser la place de l'euro dans le système monétaire international et son statut de monnaie internationale.

Activité 4 : La crise des dettes souveraines : un révélateur des défauts de gouvernance de la zone euro

Finalité : Montrer l'enjeu du débat sur la gouvernance économique de la zone euro.

Étapes et ressources préconisées :

- A partir de deux Lettres de l'OFCE : E. Laurent et J. Le Cacheux : Zone euro : no future ?, n° 320, 14 juin 2010, www.ofce.sciences-po.fr/pdf/lettres/320.pdf et J. Creel, J.P. Fitoussi, E. Laurent, J. Le Cacheux, La zone euro, une enfance difficile, n° 304, 22 décembre 2008 www.ofce.sciences-po.fr/pdf/lettres/304.pdf, on étudiera les problèmes de gouvernance au sein de la zone euro. On pourra aussi s'appuyer sur le livre de J.F. Jamet, L'Europe peut-elle se passer d'un gouvernement économique ?, La documentation française, 2011, pages 126-144.

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Aglietta M., Zone euro : éclatement ou fédération, Michalon, 2012. [Un livre très accessible qui expose les choix qui s'imposent à la zone euro à la suite de la crise financière mondiale et la crise des dettes souveraines en Europe].

Barthe M.-A., Economie de l'Union européenne, Economica, 4^{ème} édition, 2011. [Un manuel volumineux mais très complet dans lequel on peut puiser en fonction des besoins. Voir notamment le chapitre sur la gouvernance économique, pages 281-352].

Bénassy-Quéré A. et Coeuré B., Economie de l'euro, La Découverte, Coll. Repères, 2010. [Ouvrage très complet. Le chapitre IV (pages 70-92) traite du polycy mix en Europe et de la coordination des politiques européennes].

Betbèze J.-P. et Giuliani, J.-D., Les 100 mots de l'Europe, PUF, Coll. Que sais-je ?, 2011. [Un ouvrage très commode à consulter et à utiliser. Il commence par une chronologie, étudie les fondements et les institutions européennes ainsi que les différentes politiques européennes].

Dévoluy M., L'euro est-il un échec ?, La documentation française, 2011 (2^{ème} édition 2012). [Une histoire de la construction monétaire européenne, un bilan, une analyse de la zone euro face à la crise. Voir en particulier le chapitre 4 de la partie 5 « Le fédéralisme économique et social » pages 157-163].

Farvaque E., La Banque centrale européenne, La Découverte, Coll. Repères, 2010. [Une présentation très complète et très claire sur l'Euro et la politique monétaire. Le chapitre sur les premières années de l'euro (pages 25-38) est particulièrement utile. Il comporte un encadré sur la crise grecque].

Letessier J.-Y., Silvano J., Soin R., L'Europe économique et son avenir, Armand Colin, 2008. [Un livre très complet, même si certaines données statistiques doivent être mises à jour. On notera le grand intérêt du chapitre sur l'Europe sociale avec le triangle des incompatibilités sociales page 261].

Bibliographie complémentaire

Dévoluy M. et Koenig G. (dirs), *L'Europe économique et sociale. Singularités, doutes et perspectives*, Presses de l'université de Strasbourg, 2011.

Soin R. et alii, *L'Europe politique. Histoire, crises, développement et perspectives des processus d'intégration*, Armand Colin, Coll. Circa, 2005.

Un dossier en ligne de la documentation française sur L'Europe et le monde (2010). www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/europe-monde-index.shtml

Un dossier en ligne de la Documentation française sur le Traité de Lisbonne à l'épreuve de la crise économique (2010). www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/traite-lisbonne-crise-economique-index.shtml

Quatre notes d'analyse du Centre d'analyse stratégique sur le thème : La France et l'Europe face à la crise économique (2010).

- www.strategie.gouv.fr/content/note-d%E2%80%99analyse-191-la-france-et-l%E2%80%99europe-face-la-crise-economique-volet-1
- www.strategie.gouv.fr/content/note-d%E2%80%99analyse-192-la-france-et-l%E2%80%99europe-face-la-crise-economique-volet-2
- www.strategie.gouv.fr/content/note-d%E2%80%99analyse-193-la-france-et-l%E2%80%99europe-face-ala-crise-volet-3
- www.strategie.gouv.fr/content/note-d%E2%80%99analyse-194-la-france-et-l%E2%80%99europe-face-la-crise-economique-volet-4

Fiche 3.1 : La croissance économique est-elle compatible avec la préservation de l'environnement ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : On expliquera pourquoi l'analyse économique du développement durable, qui se fonde sur la préservation des possibilités de développement pour les générations futures, s'intéresse au niveau et à l'évolution des stocks de chaque type de capital (accumulation et destruction) ainsi qu'à la question décisive du degré de substitution entre ces différents capitaux. On évoquera, à l'aide d'exemples, les limites écologiques auxquelles se heurte la croissance économique (épuiement des ressources énergétiques et des réserves halieutiques, déforestation, augmentation de la concentration des gaz à effet de serre, etc.). L'exemple de la politique climatique permettra d'analyser les instruments dont disposent les pouvoirs publics pour mener des politiques environnementales. En lien avec le programme de première sur les marchés et leurs défaillances, on montrera la complémentarité des trois types d'instruments que sont la réglementation, la taxation, les marchés de quotas d'émission.

Acquis de première : externalités, droits de propriété, offre et demande,, défaillances du marché.

NOTIONS : Capital naturel, physique, humain, institutionnel, biens communs, soutenabilité, réglementation, taxation, marché de quotas d'émission.

Savoirs de référence sur la question

Au delà de la croissance économique, le développement résulte de l'interaction de plusieurs types de capital

L'analyse économique du développement soutenable, ou durable, met l'accent sur la préservation des possibilités de développement futur. En s'appuyant sur l'analyse classique de la production dans laquelle les flux produits résultent de la mobilisation de facteurs de production – capital productif et travail, dans les analyses habituelles -, elle élargit donc la notion de capital productif et adopte une approche patrimoniale dans laquelle sont pris en compte différents stocks de capital. On peut ainsi opérer une distinction entre les capitaux naturel, physique, humain, et institutionnel. Le capital naturel regroupe les ressources diverses de la nature susceptibles d'engendrer un service productif (richesses de la mer, du sol, du sous-sol...). Le capital physique est un bien produit dans le passé par l'homme et utilisé comme moyen de production (bâtiment, machine, matériel...). Le capital humain peut aussi faire l'objet d'une accumulation par l'homme et regroupe les capacités physiques, intellectuelles d'un individu ou d'un groupe d'individus ; il peut être accumulé par la formation, initiale ou professionnelle. Les institutions sont l'ensemble des cadres et contraintes humaines qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales. Appareil législatif, autres normes, formelles ou informelles, valeurs, peuvent contribuer au bien-être des populations comme à la croissance économique. Le capital institutionnel regroupe ces institutions. Ces différents types de capital contribuent à la production mesurée conventionnellement et peuvent ainsi contribuer au bien-être des populations. Mais ils peuvent aussi y contribuer de manière plus difficilement mesurable. Si l'on prend l'exemple d'une ressource naturelle telle que la forêt, celle-ci peut constituer un capital productif mesurable (exploitation des essences d'arbres, bois de chauffage...) mais aussi absorber une partie de la production de gaz à effet de serre (service productif non mesuré), être propice à la randonnée (service productif le plus souvent non marchand) ou encore susciter le bien-être pur ou l'émerveillement de ceux qui la traversent.

L'analyse économique du développement durable et les limites de la croissance

Le développement durable : un objectif à suivre

Depuis 1972 et la publication, sous l'égide du Club de Rome, du rapport « Halte à la croissance », dit rapport « Meadows », plusieurs événements ont favorisé la prise de conscience de l'existence de limites à la croissance économique. Les chocs pétroliers des années 1970 révèlent la fragilité de cette ressource naturelle. Il en va de même pour les craintes sur la diminution de la biodiversité, l'extinction de certaines espèces animales ou la déforestation. Des accidents industriels majeurs comme celui de l'usine de Bhopal en Inde en 1984, de Tchernobyl en 1986, de Fukushima en 2011, les nombreuses marées noires, montrent les dégâts d'une production intensive sur l'environnement. Les conséquences induites par le réchauffement climatique (fonte des glaces, progression des zones arides, catastrophes climatiques destructrices...) semblent aller dans le même sens.

A l'initiative du Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) créé en 1972, la commission dite « Brundtland » (du nom de Gro Harlem Brundtland, premier ministre norvégien) a publié un rapport, titré *Notre avenir à tous*, appelant de ses vœux un développement durable ou soutenable (en anglais *sustainable*). Celui-ci y est défini comme répondant « aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs ». L'accent est mis sur « les besoins essentiels des plus démunis auxquels il convient de donner la plus grande priorité » et sur les « limitations que l'état de nos techniques et de notre organisation sociale impose sur la capacité de l'environnement à répondre aux besoins actuels et à venir ». Cette définition sera popularisée et fera l'objet de propositions d'actions pour les gouvernements dans l'« Agenda 21 », adopté par les 178 pays participants au premier sommet de la terre à Rio en 1992. Ces propositions seront confirmées en 2000 par les Nations Unies sous la dénomination d'« Objectifs du millénaire pour le développement ». Le développement durable est désormais l'objectif à suivre pour les institutions internationales (PNUE, Banque Mondiale...), les pouvoirs publics et les agents économiques, en particulier les entreprises, qui entendent concilier les 3 « P », *people, planet, profit*, dans le cadre des démarches dites de « responsabilité sociale et environnementale » (RSE).

L'analyse économique et le débat sur la substituabilité des capitaux

Le développement durable ou soutenable intègre trois dimensions : la dimension économique (une croissance des richesses doit être possible), la dimension sociale (cette richesse doit être équitablement partagée dans le monde et entre les générations), la dimension environnementale (les ressources et la planète doivent être préservées). L'analyse économique se fonde quant à elle sur les possibilités de développement et d'amélioration du bien-être pour les générations futures ; conformément à la démarche patrimoniale retenue, elle fait reposer les critères de soutenabilité sur l'évolution des stocks des quatre types de capital évoqués plus haut.

Un débat subsiste sur le caractère substituable de ces quatre types de capital et donc sur les moyens d'assurer la soutenabilité de notre développement.

Les partisans de la « soutenabilité faible » estiment que la nature est un capital productif comme les autres. Par conséquent, on peut l'envisager substituable. S'il se raréfie, son prix deviendra plus élevé et les agents économiques s'efforceront de trouver les technologies productives qui utiliseront davantage des autres facteurs de production devenus relativement moins coûteux. Le progrès technique peut alors repousser les limites posées à la croissance économique. La liberté des agents, qui les pousse à rechercher la technologie optimale pour produire, peut donc suffire à assurer la soutenabilité de la croissance de la production et de notre développement. L'homme a pu sauvegarder et même réintroduire des espèces animales, reconstruire des milieux naturels menacés. Un fleuve pollué peut être dépollué, une forêt détruite replantée, la biodiversité reconstituée. Il suffit de maintenir une capacité à produire du bien-être économique au moins égale à celle des générations présentes. Pour l'assurer, le niveau de capital total (naturel et construit) doit être maintenu constant. Comme le précise l'économiste Robert Solow, pour que son développement soit soutenable, une société doit maintenir « indéfiniment sa capacité productive,

c'est-à-dire, de façon plus technique, que son capital total par tête serait non décroissant dans le temps intergénérationnel ».

La « courbe de Kuznets environnementale », en U inversé, est une représentation possible de cet espoir : comme les inégalités sociales, les émissions polluantes augmenteraient dans un premier temps à mesure que le revenu moyen s'accroît. Dans un second temps, les technologies nouvelles plus « propres » inverseraient la tendance. Si on considère la courbe de Kuznets environnementale comme une représentation satisfaisante des rapports entre croissance économique et environnement, alors, non seulement la croissance n'est pas contradictoire avec la préservation de l'environnement, mais, correctement orientée, elle est une condition de cette préservation.

Les partisans de la « soutenabilité forte » ne partagent pas cet optimisme. Ils considèrent en effet que les atteintes au capital naturel sont, dans une certaine mesure au moins, irréversibles : les dommages causés à l'environnement restent en partie irréparables et certaines ressources épuisables sont irremplaçables. Dans cette hypothèse, il ne peut suffire de maintenir le capital global constant. Le capital naturel doit faire l'objet d'une conservation spécifique. Les facteurs de production ne sont pas tous substituables. Les innovations technologiques seules ne peuvent repousser les limites de la croissance économique.

Croissance, environnement et biens communs

Dans la réflexion sur les enjeux environnementaux, la question des biens communs occupe une place de plus en plus importante sur la base, notamment, des travaux d'Elinor Ostrom.

Les biens communs sont des biens qui sont rivaux (leur utilisation par un agent empêche leur utilisation par un autre agent) et difficilement excluables. Les ressources halieutiques, les nappes d'eau souterraines, le climat, la biodiversité, etc. sont des biens communs. Pendant longtemps, on a mis en avant la « tragédie des biens communs » à partir de l'exemple de pâturages librement utilisables. Chaque bénéficiaire du « droit de vaine pâture » va chercher à maximiser son avantage individuel en augmentant autant qu'il le peut la taille du troupeau qu'il conduit sur ces pâturages. Le résultat est bien évidemment la disparition de la ressource. On est confronté aujourd'hui à ce problème avec la surpêche qui conduit à ce que des espèces sont menacées de disparition (thons rouges de Méditerranée). En réponse à cette tragédie des biens communs, on met souvent l'accent sur la nécessité de définir des droits de propriété (donc de rendre la ressource excluable) afin que les titulaires de ces droits aient intérêt à protéger la ressource. Une autre solution consiste à faire appel à l'Etat qui use de son pouvoir réglementaire (création de réserves et de parcs naturels par exemple, interdiction de la chasse ou de la cueillette, quotas de pêche, etc.). Elinor Ostrom met l'accent sur une « troisième voie » : la gestion communautaire ou coopérative des ressources communes. Ses études comparatives des nombreux exemples de tels modes de gestion montrent l'importance des institutions et de la confiance pour créer les conditions de l'adoption de comportements coopératifs permettant de gérer ces ressources dans l'intérêt commun (y compris dans l'intérêt des générations futures).

Défaillances du marché et politique climatique

Les dérèglements du climat étant la résultante des émissions de GES, celles-ci peuvent être analysées comme une pollution qui, dans l'analyse économique, correspond à une externalité négative (cf. programme de 1ère, Economie, question 3.4.). Dans de telles situations, les agents économiques individuels ne prennent en compte, dans leurs décisions, que les coûts et les bénéfices privés de leurs actions, négligeant ainsi les coûts subis par les tiers, donc par la collectivité tout entière – s'agissant du climat, l'humanité tout entière. Puisqu'il y a externalité, il y a défaillance de marché en situation de laisser-faire : en présence d'externalité négative, le coût privé est inférieur au coût social, de sorte que l'action à l'origine de l'externalité tend à être choisie de manière excessive au regard de ce qui est socialement souhaitable. Les cas de défaillances de marché étant des lieux classiques d'intervention des pouvoirs publics, une difficulté particulière se présente ici puisqu'il s'agit de ressources mondiales exigeant la prise de mesures au niveau de la planète. Il est souhaitable que des accords mondiaux contraignent les pays à conduire les efforts nécessaires, ce qui n'est pas sans poser de sérieuses difficultés.

Plusieurs instruments pour mener des politiques climatiques

Les instruments économiques permettant de gérer la question climatique sont de deux types : les uns reposent sur la contrainte, les autres sur l'incitation. Les externalités négatives peuvent en effet être combattues par la réglementation, c'est-à-dire la contrainte, ou/et par la mise en oeuvre d'instruments ayant pour objectif de les internaliser : il s'agit alors de faire en sorte que les coûts privés supportés par les producteurs d'externalités incluent les coûts sociaux, c'est-à-dire les dommages et désutilités subis par les autres agents. Deux instruments peuvent être mobilisés pour cette internalisation des coûts sociaux : les taxes environnementales, qui corrigent les prix des marchés existants et les marchés de « droits d'émission », qui permettent de faire émerger de manière décentralisée un prix des émissions. Ces deux instruments sont issus des travaux respectifs d'Arthur Cecil Pigou et de Ronald Coase.

La réglementation

Afin d'empêcher leur production, il est tout d'abord possible d'agir à la source des externalités négatives par la réglementation, c'est-à-dire par leur interdiction directe ou indirecte, totale ou partielle. Il s'agit alors pour les pouvoirs publics d'établir des règles ainsi que les sanctions nécessaires à leur respect par les agents économiques. Dans un objectif de protection de la couche d'ozone, qui nous protège de l'excès de rayonnement solaire, ce type d'instrument a par exemple été adopté pour la réduction de l'émission des chlorofluorocarbones ou CFC, gaz qui sont présents dans la plupart des bombes aérosol et qui ont une responsabilité dans l'existence de lacunes aux pôles dans la couche d'ozone. La première convention pour la protection de la couche d'ozone, signée à Vienne en 1985, a été suivie en 1987 d'engagements fermes et chiffrés pour diminuer l'usage de ces gaz. Pour la question du climat, la réglementation peut concerner de nombreux domaines : les normes peuvent s'appliquer sur les moteurs et limiter les émissions des véhicules, sur la construction afin de limiter la consommation d'énergies fossiles, sur l'urbanisation pour favoriser les déplacements « doux »...

La taxation

Arthur Cecil Pigou (1877-1955) publie en 1920 *Economics of welfare*. S'interrogeant sur cette question des externalités négatives, il propose l'établissement de taxes imputables au pollueur. On parle ordinairement d'écotaxes et de principe « pollueur/payeur ». Imposées par les pouvoirs publics, ces taxes constituent pour le pollueur un coût supplémentaire qui s'ajoute au coût privé marchand, ce qui modifie son calcul de production optimale. À court terme, le producteur est ainsi incité à moins produire, donc à réduire les émissions polluantes (cf. programme de 1^{ère}, économie, question 2.1.). À moyen et long terme, il pourra également être encouragé à utiliser des technologies de production moins polluantes pour minimiser son paiement de la taxe. L'incitation à réduire le volume de production ou à investir pour supprimer ou réduire les émissions nocives sera d'autant plus forte que le niveau de la taxe sera élevé. En toute logique, le niveau de cette taxe doit également refléter l'importance des dommages.

Le prélèvement d'une nouvelle taxe se traduit par de nouvelles recettes fiscales que les pouvoirs publics pourront affecter à la réparation, au moins partielle, des dommages causés. Ils peuvent aussi affecter une part de ces recettes à la réduction de la pression fiscale sur d'autres facteurs, notamment le travail, auquel cas l'emploi s'en trouvera stimulé : on parle alors de « double dividende ».

Dans la mise en oeuvre d'une taxe, les pouvoirs publics ont donc une triple tâche : en fixer le niveau, en organiser la collecte, décider de l'affectation du produit collecté. En France, le projet de « taxe carbone » ou « contribution climat énergie », initié par les concertations de 2007 dites du « Grenelle de l'environnement », répondait à cette logique : associée à l'émission de gaz à effet de serre, cette fiscalité devait concerner les particuliers et les entreprises n'étant pas déjà soumises au marché européen de quotas d'émission, le principe adopté étant celui d'une imposition proportionnelle à la consommation d'énergies fossiles. La loi votée a finalement été censurée par le Conseil constitutionnel puis abandonnée.

Les marchés de quotas d'émission

Ronald Coase (1910-) publie en 1960 *The problem of social cost*. Pour cet auteur, la redéfinition des droits de propriété privée, notamment par l'institution de « droits d'émission » et la création d'un marché de ces droits, peut se substituer avantageusement à l'établissement d'écotaxes. Le volume total d'émissions autorisées est alors fixé par les pouvoirs publics, qui distribuent ces « quotas d'émission » aux agents émetteurs, selon des modalités – gratuité ou vente aux enchères – qui n'ont aucune incidence sur les incitations. Ces quotas sont ensuite échangeables sur le marché ainsi créé, qui détermine un prix par simple confrontation de l'offre, dont le volume est fixé par les pouvoirs publics, et de la demande, émanant des émetteurs. L'émission polluante comporte donc ainsi un coût privé additionnel pour le producteur.

Le marché européen des quotas d'émission en est, à ce jour, le seul exemple. En 2010, l'Union Européenne représentait 80 % des échanges de quotas dans le monde. Les pays de l'Union ont mis en place ce nouveau marché en 2004. Dans un premier temps, de 2005 à 2007, des quotas d'émission ont été accordés gratuitement aux industriels concernés, qui ont eu ensuite la possibilité de les échanger sur ce « marché du carbone ». A partir de 2008 et d'une nouvelle allocation de quotas plus ambitieuse (réduction de 8 % en 2012 par rapport à 1990), il est devenu possible de transférer (procédure de « banking ») ces quotas d'une période à l'autre. De 2013 à 2020, les quotas seront attribués dans l'objectif d'une baisse de 20 % des émissions de gaz à effet de serre et une partie des quotas sera mise aux enchères, le reste continuant d'être distribué gratuitement.

La complémentarité des types d'intervention

La réglementation est utile pour les pollutions jugées particulièrement dangereuses pour la santé ou dans le cas d'irréversibilité des dommages. Mais son caractère uniforme pose problème, puisqu'il ne permet pas de tenir compte de la plus ou moins grande difficulté à réduire les émissions. En outre, il est des cas où la réglementation n'est pas adaptée ou devrait, pour être efficace, être complétée par d'autres instruments. Dans le cas par exemple des règles sur les émissions de carbone des véhicules automobiles, les constructeurs respectent les normes en réduisant la consommation de carburant par kilomètre, ce qui réduit également le coût privé d'usage des véhicules, incitant ainsi paradoxalement à parcourir davantage de kilomètres, ce qui contrarie l'objectif de réduction des émissions.

Les taxes et marchés de quotas agissent directement et de manière similaire sur les incitations pécuniaires des agents émetteurs et permettent de moduler les efforts de réduction de manière économiquement efficace, c'est-à-dire en fonction des coûts qu'engendre cette réduction. Les taxes procurent parallèlement une recette fiscale supplémentaire, de même que les quotas d'émission lorsqu'ils sont vendus, notamment aux enchères. Toutefois, pour que ces instruments atteignent leurs objectifs, le coût supplémentaire qu'ils représentent pour les pollueurs doit être suffisamment élevé. Or, tant la taxe que le marché des quotas d'émission peuvent aboutir à la fixation d'un prix trop faible pour le carbone, insuffisant pour inciter à une réduction assez forte des émissions. C'est notamment le cas du marché européen du carbone, sur lequel le prix a été, presque toujours depuis son lancement, très bas. La quantité totale de permis d'émissions mis sur le marché joue ici un rôle clé puisque le prix résulte de la confrontation de l'offre et de la demande.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : Assez de production agricole pour nourrir le monde ?

Finalité : A partir de statistiques sur l'évolution de la production agricole mondiale, s'interroger sur sa capacité à nourrir une population croissante.

Étapes et ressources préconisées :

- Ressource préconisée : Sur le site institutionnel de la FAO, il existe un annuaire statistique téléchargeable en ligne ainsi que la possibilité d'établir des documents « sur mesure » contenant les statistiques désirées : population mondiale par pays, par zone, production agricole alimentaire par pays, par zone, indices des prix agricoles alimentaires.. faostat.fao.org.
- Ressource complémentaire : Le Cacheux Jacques, « Agriculture mondiale et européenne : défis du XXIème siècle », Débats et Politiques, revue de l'OFCE n°120, 2011. (Téléchargeable en ligne sur le site de l'OFCE : www.ofce.sciences-po.fr/publications/revue.htm)
- A partir de statistiques de production totale et de production par habitant, il est possible en premier lieu de montrer que la production mondiale a pu s'ajuster à la croissance démographique, constat plutôt optimiste. Les chiffres montrent également combien les écarts initiaux de production entre les pays et les zones de pays se sont maintenus. On pourra s'interroger sur les causes de ces différentes évolutions, ainsi que les risques qu'ils peuvent comporter pour la planète.
- A partir de statistiques de prix sur la longue durée, on pourra mettre en valeur la pression à la hausse des prix. Ce pourra être l'occasion d'identifier les origines de cette hausse (facteurs d'offre et de demande) ainsi que ses implications possibles.
- L'article mentionné ci-dessus propose un panorama général de l'évolution des productions agricoles, de ses enjeux, des politiques à mener. Il pourra fournir des arguments pour le commentaire des chiffres choisis.

Activité 2 : Quid de l'avenir du pétrole ?

Finalité : Identifier les causes et les implications de la hausse des prix du pétrole, notamment en termes de soutenabilité de notre modèle de croissance.

Étapes et ressource préconisées :

- L'institut français du pétrole énergies nouvelles propose, sur son site institutionnel, un bilan synthétique de l'évolution récente des prix du pétrole (Panorama énergétique mondial 2010, 1er chapitre) www.ifpenergiesnouvelles.fr.
- Ressource complémentaire : Porcher Thomas, « Le marché du pétrole : les facteurs explicatifs de l'évolution des cours », Ecoflash n°264, janvier 2012. Voir notamment les encadrés pp. 1 et 4 ainsi que les statistiques présentées. (Il est possible de commander ce numéro sur le site www.sceren.com)
- Une première étape du travail peut consister à lire les chiffres. Le bref commentaire associé aux statistiques permettra de faire une première liste des causes d'évolution de ces prix.
- L'objectif d'une seconde étape du travail peut être d'identifier les conséquences à court terme (inflation, croissance...) et à long terme (nécessité d'une mutation énergétique) de cette évolution des prix.
- Enfin, la difficulté de prévoir l'avenir en la matière pourra être mise en évidence (incertitude sur les ressources, incertitude sur l'intensité de l'usage du pétrole pour notre croissance économique, incertitude sur nos capacités à substituer d'autres énergies au pétrole, plus généralement incertitude sur l'évolution de notre consommation...).

Activité 3 : Les effets d'une taxe sur le calcul du producteur

Finalité : en prenant appui sur les acquis de première, faire comprendre comment la taxation agit sur le comportement des producteurs.

Étapes et ressources préconisées :

- Prendre l'exemple d'une entreprise fictive sur un marché concurrentiel et raisonner sur la courte période : le prix de vente est une donnée ; le facteur capital est considéré comme fixe. Proposer aux élèves un tableau de données à compléter, comprenant : nombre d'unités produites, coût fixe total, coût variable total, coût marginal, recette totale, bénéfice total. Déterminer la quantité qui sera produite si le producteur cherche à maximiser son profit.
- Introduire une écotaxe par unité produite ; analyser ses effets sur le calcul du producteur, le nombre d'unités produites et le bénéfice. Conclure.
- Poser l'hypothèse qu'il est possible de supprimer les émissions de GES en utilisant une autre technologie. Introduire alors le choix du producteur de procéder à un investissement qui augmente les coûts fixes mais permet de supprimer la taxe. Selon différents niveaux de taxes ou/et de montant de l'investissement, analyser les effets sur la décision du producteur. Conclure.
- [On peut compléter en montrant que les mécanismes sont les mêmes avec la mise en place de marchés de quotas d'émission.]

Activité 4 : Les effets macroéconomiques d'une « taxe carbone »

Finalité : adopter la démarche des économistes en prenant appui sur un modèle pour analyser l'impact macroéconomique d'une taxe carbone.

Étapes et ressources préconisées :

- Ressource préconisée : Callonec Gaël, Reynès Frédéric, Yeddar-Tamsamani Yasser, « Une évaluation macroéconomique et sectorielle de la fiscalité carbone en France », Débats et Politiques, revue de l'OFCE n°120, 2011. (Téléchargeable en ligne sur le site de l'OFCE : www.ofce.sciences-po.fr/publications/revue.htm).
- Comme la bibliographie le mentionne déjà, cette contribution montre les résultats possibles de l'instauration d'une « taxe-carbone », à l'aide d'un modèle macroéconomique, à court, moyen et long terme.
- Les principaux effets anticipés sont d'abord expliqués. Une première étape du travail peut donc consister à les établir (pp. 135-139), par exemple par des schémas de causalité.
- Le tableau 4 page 136 recense l'évolution des grandeurs macroéconomiques principales à prévoir, compte tenu des hypothèses retenues dans le modèle utilisé. Tout ou partie de ces chiffres peuvent faire l'objet de commentaires. Quelle est l'évolution de la production marchande : à court et à long terme ? Pourquoi ? Qu'en est-il de l'inflation ? de l'investissement... ? Pourquoi ?

Activité 5 : Réglementation et taxation : des instruments interchangeables ?

Finalité : comparer les effets sur les décisions des agents économiques de deux types d'instruments économiques au service du climat : réglementation et taxation.

Étapes et ressources préconisées :

- Ressource préconisée : C. Wendling, « Les instruments économiques au service des politiques environnementales », Trésor-éco n°19, septembre 2007. (Téléchargeable sur le site : www.tresor.economie.gouv.fr/2344_tresor-eco-2006-2007)

- L'article présenté explique en premier lieu pourquoi l'intervention de l'Etat peut être souhaitable en matière d'environnement. Il est possible ici de faire le lien avec la notion d'externalité du programme de 1ère.
- Il permet de faire la liste des instruments économiques au service de la politique de l'environnement. Une seconde étape du travail peut consister à l'établir, en relation avec les externalités produites.
- Ensuite, il est possible d'expliquer le fonctionnement de chacun de ces instruments, notamment en faisant la différence entre la logique de contrainte, qui prévaut pour la réglementation, et la logique d'incitation pour les autres outils. On peut établir un tableau comparatif des atouts et contraintes respectifs de chacun.
- L'encadré 1 de la page 4 présente une approche graphique intéressante des résultats de l'imposition d'une norme d'émission de CO₂, comparée à l'établissement d'une taxe, pour trois agents économiques différents. Les questions suivantes peuvent être posées : pourquoi peut-on considérer que les coûts marginaux de dépollution sont décroissants ? Ces deux mesures sont-elles efficaces ? Y-en-a-t-il une qui l'est plus que l'autre ? Pourquoi ?

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Abdelmalki L. et Mundler P., *Economie de l'environnement et du développement durable*, Le point sur : économie, De Boeck, 2010.

[Cette référence concerne spécifiquement l'économie du développement durable. Elle est donc davantage détaillée sur les points précis du programme, tout en restant synthétique. Elle est accessible, riche en illustrations, bien présentée. On pourra lire pour cette question en particulier le chapitre 2 sur l'évaluation économique de l'environnement (pp. 38-68). Les difficultés de la mesure sont mentionnées, la question de l'actualisation, comme des exemples d'évaluation monétaires et non monétaires.]

Bontems P. et Rotillon G., *L'économie de l'environnement*, 3^{ème} édition, Repères, La Découverte, 2007 (1^{ère} édition 1998).

[Cet ouvrage est lui aussi un état des lieux de l'analyse économique de l'environnement et du développement durable. Le chapitre 2 (pp. 26-49) présente les difficultés spécifiques de l'évaluation des biens environnementaux. Il détaille ensuite, avec leurs enjeux, plusieurs techniques de mesures. Le chapitre 5, (pp. 96-110, voir surtout jusque la page 103) définit le développement durable (de façon plus brève que la référence précédente) puis son approche économique, l'évaluation de la soutenabilité.]

Krugman P., Wells R., *Microéconomie*, De Boeck, 2009.

[En prenant appui sur des exemples et à l'aide de représentations graphiques, le chapitre 17, pp.739 à 768, présente de façon très claire les externalités négatives ainsi qu'une analyse des politiques destinées à les gérer, en mettant notamment en évidence les mécanismes et leurs limites ; y sont intégrées des questions simples (« vérifiez vos connaissances ») dont les solutions sont données en fin d'ouvrage.]

Laurent E. et Le Cacheux J., *Economie de l'environnement et économie écologique*, Armand Colin, Coll. Cursus, 2012.

[Un livre synthétique qui fait le point sur l'ensemble des connaissances relatives à ce domaine du savoir.]

Laurent E. (dir.), *Economie du développement soutenable, Débats et Politiques, revue de l'OFCE*, n°120, 2011. (Téléchargeable en ligne sur le site de l'OFCE : www.ofce.sciences-po.fr/pdf/revue/120/r120-2.pdf)

[Cette revue, entièrement consacrée à l'économie du développement durable, regroupe plusieurs contributions qui peuvent s'avérer particulièrement utiles, notamment celle de D. Blanchet sur la mesure de la soutenabilité, article qui fournit une bonne synthèse du rapport Stiglitz-Sen-Fitoussi et s'interroge sur les suites des préconisations figurant dans ce rapport et celle de E. Ostrom, « Par delà les marchés et les états ».]

Bibliographie complémentaire

Bürgenmeier B., *Economie du développement durable*, 2ème édition, LMD, De Boeck, 2005.

Ostrom E., *Gouvernance des biens communs. Pour une nouvelle approche des ressources naturelles*, De Boeck, 2010.

Fiche 1.1. : Comment analyser la structure sociale ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : On mettra en évidence le caractère multiforme des inégalités économiques et sociales ainsi que leur aspect parfois cumulatif. On procédera à des comparaisons aux niveaux européen et international en utilisant les principaux indicateurs et outils statistiques appropriés. On présentera les théories des classes et de la stratification sociale dans la tradition sociologique (Marx, Weber) ainsi que leurs prolongements contemporains et on s'interrogera sur leur pertinence pour rendre compte de la dynamique de la structuration sociale. On mettra en évidence la multiplicité des critères de différenciation sociale dans les sociétés post-industrielles (statut professionnel, âge, sexe, style de vie).

Acquis de première : salaire, revenu, profit, revenus de transfert, groupe social.

NOTIONS : Inégalités économiques, inégalités sociales, classes sociales, groupes de statut, catégories socioprofessionnelles

Savoirs de référence sur la question

Appréhender la notion d'inégalité

Une première étape de la réflexion menée avec les élèves pourra être de s'interroger sur les notions d'égalité, de différence et d'inégalité. Toutes les différences sont-elles des inégalités ? N'existe-t-il pas un paradoxe entre l'aspiration à l'égalité et la volonté d'être différent les uns des autres ? A quelle condition une différence devient-elle une inégalité ? Une inégalité est communément définie comme une différence d'accès à des ressources rares. Même s'il existe selon François Dubet « une sorte de loi sociologique selon laquelle presque toutes les différences deviennent des inégalités »¹, toutes les différences ne sont pas pour autant synonymes d'inégalités. Une différence ne devient une inégalité que si elle concerne un accès différencié à des ressources socialement valorisées. Ainsi, les inégalités reposent-elles explicitement ou implicitement sur des formes de hiérarchisations sociales dont les normes et valeurs collectives sont au fondement. Les inégalités sont donc historiquement et socialement construites et il existe une dynamique des inégalités : les inégalités d'hier ne sont pas toujours celles d'aujourd'hui qui ne seront pas nécessairement celles de demain. L'espace des inégalités sociales est multidimensionnel. Les inégalités concernent tout à la fois l'accès aux ressources proprement économiques (revenu, patrimoine...), aux ressources sociales ou politiques (conditions d'existence, éducation, santé, accès au pouvoir...) et symboliques (titres scolaires, pratiques langagières...). Elles prennent donc des formes multiples et se renouvellent constamment selon les mutations structurelles de la société (sociales, économiques, technologiques, idéologiques...). Les inégalités spécifiquement économiques traduisent un partage inégalitaire des richesses et correspondent à toutes les différences de revenus et de patrimoine entre individus ou entre groupes sociaux. Elles ont, au sein des économies marchandes, une place particulière car elles constituent souvent une matrice – sans être la seule – sur laquelle se développe une multiplicité d'inégalités sociales. Par exemple, les inégalités de revenu et de patrimoine qui peuvent s'entretenir donnent aussi naissance à des inégalités d'accès au logement, d'accès à la santé, etc. Les inégalités sont donc interactives. Plus encore, elles sont liées, entre elles, par des processus cumulatifs qui alimentent la polarisation de la structure sociale : les avantages des uns s'additionnent pendant que les désavantages des autres se renforcent mutuellement. Une autre

¹ François DUBET, *Les places et les chances. Repenser la justice sociale*, Collection La République des idées, Seuil, 2010, p. 107.

caractéristique des inégalités économiques et sociales est qu'elles ont tendance, comme le démontrent les études sur la mobilité sociale, à se reproduire d'une génération à l'autre.

Mesurer les inégalités

Comme le suggère Marc Fleurbaey², le décalage constant entre la perception des inégalités (accentuation du « sentiment d'inégalité ») et les résultats des enquêtes sur les inégalités (mouvement de repli des inégalités au moins sur le long terme) invite à s'interroger sur la question de la mesure des inégalités.

En référence aux démarches de l'économiste, du sociologue et du politiste, la question de la mesure des inégalités pourra être l'occasion de montrer que les faits économiques et sociaux ne se livrent jamais spontanément à l'analyse. Le dépassement des prénotions et du sens commun nécessite un travail de construction et d'objectivation de l'objet étudié, notamment par l'exploitation d'outils statistiques. Pour autant, il convient de ne pas céder à la « *fausse neutralité des techniques* »³. Ce bref détour méthodologique indispensable à toute démarche d'investigation des phénomènes économiques et sociaux vaut pour toute tentative de quantification des inégalités. La mesure des inégalités conduit à répondre à trois questions au moins.

Quelles inégalités mesurer ? Le choix des inégalités à étudier n'est jamais neutre. Privilégier l'examen de la distribution de telle ou telle ressource, revient en plein ou en creux « à dessiner les contours d'une vie que l'on juge bonne »⁴. Il repose donc toujours sur un jugement normatif. Par exemple, pourquoi s'intéresser davantage aux taux de fréquentation des musées qu'aux taux de fréquentation des stades sportifs ? Par ailleurs, le choix d'une variable par rapport à une autre peut conduire à donner à une représentation différente de l'évolution d'une inégalité. Dans le cadre des inégalités économiques, selon que l'attention se porte sur les revenus ou sur le patrimoine on considèrera que les inégalités s'estompent ou bien qu'elles s'accroissent.

Quelles populations comparer ? Dans l'étude des phénomènes inégalitaires, toute partition de la population correspond à un parti pris méthodologique qui n'offre pas la même représentation des inégalités. Analyser les inégalités de revenu par unité de consommation offre certainement une vision plus exacte que si on procède uniquement à partir des ménages. Pourtant, cette méthode comporte des insuffisances, notamment pour les familles monoparentales avec des enfants à bas âge dont on minore la charge. De la même façon, une analyse des inégalités selon les catégories socioprofessionnelles ne donne qu'une vision incomplète. D'une part, on sous-évalue les écarts entre les catégories les plus riches (éclatées dans plusieurs groupes : cadres et professions intellectuelles supérieures, artisans commerçants et chefs d'entreprise, inactifs dans le cas des rentiers) et les plus pauvres (eux-mêmes répartis parmi les employés, ouvriers et autres inactifs). D'autre part, on reste aveugle aux inégalités intra-catégorielles.

Comment mesurer les inégalités ? Il s'agit ici de s'interroger sur les indicateurs retenus et leurs limites. On retient classiquement deux grandes méthodes. La première consiste à raisonner en termes de disparité en partant de moyennes relatives aux groupes considérés. Mais l'interprétation d'indicateurs moyens pose de nombreuses difficultés. Outre le fait qu'une moyenne ne reflète pas l'hétérogénéité de la catégorie à partir laquelle elle a été calculée, la comparaison d'indicateurs moyens peut être trompeuse : par exemple, le rapport entre le salaire des cadres et celui des ouvriers a diminué de 2001 à 2009, mais la différence entre les deux salaires a augmenté entre 2001 à 2009 de 1200 euros. Ces deux façons d'évaluer les écarts amènent à des représentations différentes des inégalités. La seconde conduit à étudier la dispersion ou la concentration, c'est-à-dire la façon dont les ressources étudiées se répartissent au sein d'une population donnée. Le rapport interdécile est l'indicateur de dispersion le plus fréquemment utilisé, il mesure le rapport entre le revenu minimum des 10% de la population la plus riche et le revenu maximum des 10% de

2 Marc Fleurbaey, « Quelques réflexions sur la mesure des inégalités et du bien-être social », in *Inégalités économiques, Rapport du Conseil d'analyse économique*, La Documentation française, 2001, p. 239.

3 Pierre Bourdieu, Jean-Claude Chamboredon, Jean-Claude Passeron, *Le métier de sociologue*, Edition Mouton de Gruyter, 2005, (1968). p. 61.

4 Louis Maurin, Patrick Savidan, « Inégalités : le fond du débat », in *L'état des inégalités en France en 2009*, Belin, 2008, p. 11.

la population la plus pauvre. L'intérêt de cet indicateur est de résumer en un chiffre la distribution de la variable étudiée. En revanche, il ne donne aucun renseignement sur la distribution entre les deux extrémités retenues. En outre, selon le quantile (ou fractile) choisi, la représentation des inégalités varie sensiblement.

Ces questions d'ordre méthodologique permettront donc de sensibiliser les élèves aux limites inhérentes à la mesure des inégalités en exploitant les savoir-faire quantitatifs applicables aux données quantitatives et aux représentations graphiques mentionnés dans le programme (moyenne, médiane, courbe de Lorenz, écart-type, écarts et rapports interquantiles).

Il existe également des indicateurs synthétiques des inégalités de revenu et de patrimoine (coefficient de Gini par exemple) et des indicateurs synthétiques des inégalités sociales (en France, Baromètre des inégalités et de la pauvreté (dit BIP40), l'Indicateur global de santé social (ISS) aux Etats-Unis ou l'Indicateur de pauvreté humaine élaboré par le PNUD).

Procéder à des comparaisons

Sur le long terme, on observe incontestablement un mouvement de réduction des inégalités économiques. De nombreuses études (Kuznets, Piketty) sur l'évolution de la distribution des revenus au sein de pays développés au cours du XX^{ème} siècle attestent d'un accroissement des niveaux de vie moyens et d'une réduction très significative des inégalités économiques. En observant la très forte baisse de la part des revenus les plus élevés dans le revenu total, Thomas Piketty⁵ conclut à un basculement de la société française d'une « *société de rentiers* » à une « *société de cadres* ». Cette mutation résulte d'une déconcentration du patrimoine liée à trois facteurs principaux : la destruction physique du capital lors des deux guerres mondiales, l'instauration d'une fiscalité plus progressive et d'une taxation des successions. Parallèlement à ce déclin de la concentration du patrimoine, on observe une forte augmentation du niveau de vie moyen, notamment pendant les Trente Glorieuses. Mais l'élévation des revenus moyens n'implique pas mécaniquement une réduction des inégalités. Pour rendre compte de l'évolution des inégalités des niveaux de vie en France depuis la seconde guerre mondiale, on peut distinguer quatre phases principales :

- De 1950 à 1968, malgré la très forte augmentation du niveau de vie moyen, la dispersion des salaires s'est accrue dans la mesure où le SMIG était indexé sur l'évolution des prix (et non sur celle de la croissance) et que les retraités ne bénéficiaient que de pensions limitées.
- De 1968 et 1984, les inégalités se réduisent sous les effets de l'indexation du SMIC sur la croissance économique, de l'augmentation des pensions retraites et de la mise en place de minima sociaux.
- De 1984 au milieu des années 2000, on constate un essoufflement très net du processus de réduction des inégalités économiques : le rapport interdécile (D9/D1) du revenu disponible des ménages décroît, mais à un rythme progressivement plus faible (on observe même, selon les sources, une augmentation de ce rapport sur certaines années). Cette vue globale masque cependant des différences importantes selon le niveau des déciles. Ainsi, de 1996 à 2007, la part du revenu disponible total détenu par les personnes situées entre le 2^e et le 9^e déciles a diminué, si bien que les catégories intermédiaires se sont faites à la fois « rattraper par le bas et distancer par le haut »⁶ de la distribution, ces données sont confirmées par le fait que le rapport entre le niveau de vie médian et le niveau de vie moyen diminue depuis 1996. Sur cette période, la France fait malgré tout partie des rares pays dans lesquels les inégalités de revenu (mesurée par le coefficient de Gini) ont diminué contrairement à la plupart des pays de l'OCDE⁷.

5 Thomas Piketty, « Les inégalités dans le long terme », *Inégalités économiques*, Rapport du Conseil d'analyse économique, La Documentation française, 2001, p.180.

6 Jérôme Pujol et Magda Tomasini, « Les inégalités de niveaux de vie entre 1996 et 2007 », *INSEE Première*, n°1266, novembre 2009.

7 OCDE, *Croissance et inégalités*, OCDE, 2008.

- Depuis 2004, on observe en France une accentuation des inégalités de niveau de vie « par le haut » de la distribution⁸ : comparativement aux évolutions des revenus moyens et médians, celle des revenus les plus élevés est beaucoup plus forte. Deux facteurs sont à l'origine de cette situation. D'une part, les revenus du patrimoine, qui représentent une part importante des revenus des ménages les plus riches, ont fortement augmenté. D'autre part, les très hauts revenus salariaux ont explosé (stock-options, intéressements, etc.).

Finalement, Thomas Piketty observe que malgré l'augmentation significative du pouvoir d'achat, la hiérarchie des salaires est inchangée et que tout au long du XX^{ème} siècle la part des 10% des salariés les mieux rémunérés dans le revenu total est restée assez stable (comme celle des 10% des salariés les moins rémunérés). Une autre dimension importante de l'évolution des inégalités économiques est l'accroissement entre 2004 et 2010 des inégalités de patrimoine. La distribution des patrimoines demeure nettement plus concentrée que celle des revenus.

Cette rupture importante dans la dynamique de réduction des inégalités économiques s'observe dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE. Elle se manifeste toutefois à des niveaux et à des rythmes différents. L'accentuation des inégalités est en particulier plus précoce parmi les pays anglo-saxons. Les inégalités de revenu sont plus faibles parmi les pays nordiques et les pays d'Europe continentale et plus élevées parmi les pays anglo-saxons et les pays du Sud de l'Europe. En France, les inégalités sont inférieures à la moyenne de l'OCDE.

L'élargissement du regard à l'ensemble des inégalités sociales donne également une impression contrastée : certaines inégalités se sont réduites tandis que d'autres se sont accentuées et que d'autres encore émergent. La forte croissance des Trente Glorieuses et l'extension du champ d'intervention de l'Etat ont permis une transformation des structures sociales dans le sens d'une « moyennisation de la société » favorable à la réduction de nombreuses inégalités : centration de la structure sociale autour des catégories moyennes plurielles, développement de l'accès aux biens de consommation durable, mouvement d'homogénéisation des modes de vie, généralisation de l'accès à la santé et au système éducatif, etc. Certains auteurs décèlent dans ces évolutions un mouvement toquevillien d'égalisation des conditions impliquant une extension de l'égalité des droits et des chances dont la résultante serait une réduction des « barrières » entre les groupes sociaux. C'est sur ce constat que le débat sur la « fin des classes sociales » s'est engagé (voir ci-dessous).

Mais les mutations sociales récentes (crise de la protection sociale, durcissement des conditions d'accès à l'emploi et au logement, émergence de « nouvelles identités ») ont conduit à replacer la question des inégalités au centre de la question sociale. C'est ainsi que Jean-Paul Fitoussi et Pierre Rosanvallon suggèrent qu'un « *nouvel âge des inégalités* » se fait jour : aux « *inégalités structurelles* » s'ajoutent des « *inégalités dynamiques* ». Les premières, qui correspondent aux inégalités traditionnelles (hiérarchies des revenus, inégalités de conditions de vie selon les catégories socioprofessionnelles par exemple), se maintiennent voire s'accroissent. Les secondes traduisent un élargissement du champ des inégalités, il s'agit notamment d'inégalités intra-catégorielles qui procèdent d'une « *requalification de différences à l'intérieur de catégories auparavant jugées homogènes* »⁹. Ainsi, « *les inégalités sont devenues « fractales », elles se répliquent au sein de chaque catégorie en fonction de dimensions nouvelles* »¹⁰. Par exemple, les conditions d'insertion professionnelle – à niveau de qualification égal ou au sein d'une même catégorie sociale – peuvent être très différentes. Les enquêtes sociologiques démontrent alors que « *le type d'intégration professionnelle a un meilleur pouvoir explicatif que la catégorie socioprofessionnelle pour tout ce qui relève de l'état de bien-être général (dans sa dimension physique, mentale et sociale)* »¹¹. La dégradation de la condition salariale modifie donc en profondeur la perception subjective et objective des inégalités. L'attention aux nouvelles inégalités

8 Camille Landais, *Les hauts revenus en France (1998-2006) : une explosion des inégalités ?*, Ecole d'économie de Paris, juin 2007.

9 Jean-Paul Fitoussi et Pierre Rosanvallon, *Le nouvel âge des inégalités*, Seuil-essais, 1996. p. 68.

10 Hugues Lagrange (dir.), *L'épreuve des inégalités*, Collection le lien social, PUF, 2006. p.6.

11 Serge Paugam, « Quel regard sociologique sur les nouvelles inégalités ? », *Cahiers français*, n°351, juillet-août 2009. p. 38-39.

invite également à examiner de nouveaux facteurs de différenciations sociales : inégalités générationnelles, inégalités spatiales, inégalités selon la nationalité et l'origine ethnique, etc.

L'observation de l'émergence de nouvelles formes d'inégalités ne doit pas occulter la persistance des inégalités « traditionnelles ». On pourra notamment montrer le caractère ségrégatif de la démocratisation scolaire (en lien avec l'étude de la mobilité sociale), la dynamique inachevée des inégalités hommes-femmes (en lien avec le thème de première : comment la socialisation de l'enfant s'effectue-t-elle ?) ou bien encore le maintien de nombreuses inégalités sociales dans l'accès à certaines ressources comme la santé, le logement, etc.

Analyser la structure sociale

L'étude des inégalités conduit logiquement à s'interroger sur les analyses sociologiques de la structure sociale. Cette partie du programme doit permettre aux élèves d'acquérir les concepts relatifs à l'analyse de la structure sociale qui seront ensuite à relier avec la question de la mobilité. Dans le prolongement du programme de première, les différents concepts de classes ou de strates seront présentés comme des types spécifiques de groupes sociaux.

Les analyses fondatrices de Karl Marx et Max Weber

Les indications complémentaires invitent à revenir à la tradition sociologique de l'étude de la structure sociale en distinguant les analyses de Karl Marx et de Max Weber.

La notion de classe chez Marx s'inscrit dans une vision de la division de la société fondée sur les rapports de production, c'est-à-dire les modalités selon lesquelles les hommes entrent en relation pour produire, échanger et répartir les richesses. Ces modes de production changent de forme au cours de l'histoire et constituent le « fondement caché de toute structure sociale ». Celle-ci est donc d'abord héritée de l'évolution économique de la société. C'est d'ailleurs la position dans le processus de production qui définit l'appartenance à la classe sociale : dans le cadre du mode de production capitaliste, il existe une séparation radicale entre les possesseurs des moyens de production (la bourgeoisie) et le prolétariat, qui ne dispose que de sa « force de travail ». On trouve dans l'œuvre de Marx plusieurs présentations de la structure sociale qui intègrent un nombre variable de catégories. Toutefois, le mode de production capitaliste amènerait selon lui une évolution historique vers une polarisation de la société en deux grandes classes sociales par la concentration des entreprises capitalistes et la prolétarianisation des catégories inférieures comme les petits artisans. Le capitalisme aboutit donc à une structure sociale simplifiée, articulée autour de ces deux opposés inégaux. Toutefois, si la dimension économique est centrale, Marx convoque des éléments extra-économiques pour définir la classe. Le glissement de la classe en soi, constituée par un rapprochement objectif des positions économiques, à la classe pour soi, nécessite en effet le développement de liens sociaux et d'une capacité de mobilisation. Le salariat produit à la fois une concurrence entre travailleurs et une coopération, une proximité, favorable au développement de liens sociaux (à la différence des paysans parcellaires). Ces liens se prolongent dans la lutte pour la défense des intérêts communs à la classe.

Le conflit est donc central dans la vision marxienne : il a une origine économique, l'inégalité permise par l'existence de la plus-value, mais il est aussi la matrice des classes. Il les sépare de façon irréductible, favorise leur fermeture et les confronte pour créer la dynamique de la société. C'est l'affirmation de la bourgeoisie comme classe dominante qui conditionne l'émergence du prolétariat. Cette domination de la bourgeoisie dépasse le cadre économique par une instrumentalisation des institutions et des idéologies dominantes (religion, morale, doctrines économiques), qui justifient la soumission du prolétariat à l'ordre social. Si la classe chez Marx est donc d'abord tributaire de l'ordre économique, elle s'inscrit dans une dynamique sociale globale marquée par le conflit et la séparation nette des groupes sociaux.

La théorie marxiste des classes reste fondatrice dans la mesure où la plupart des analyses postérieures se positionnent par rapport à cet héritage. Toutefois, elle semble aujourd'hui en partie dépassée car elle demeure très ancrée dans la réalité historique du XIX^{ème} siècle, qui n'est plus celle d'aujourd'hui. Ainsi la polarisation autour de deux classes ne permet pas de penser la question des classes moyennes, qui est devenue centrale dans les débats contemporains. De

même, l'effritement de la classe ouvrière, depuis la fin des Trente Glorieuses, fragilise l'analyse de Marx, dont elle constituait l'un des piliers.

L'analyse de Weber se démarque de celle de Marx sur plusieurs points. D'abord l'ordre économique dans lequel s'inscrit la notion de classe ne constitue que l'une des trois dimensions de la stratification sociale, même si dans les sociétés modernes elle tend à devenir plus importante. Dans cet ordre, la différenciation s'opère en fonction d'une situation de marché, c'est-à-dire les « chances d'accéder aux biens » des individus. Les individus sont rassemblés selon le type de possessions dont ils disposent, avec une distinction entre ceux qui tirent des revenus d'un patrimoine (rentiers, entrepreneurs) et ceux qui mettent en œuvre les moyens de production (en haut les marchands, en bas les ouvriers). La position sur cette échelle n'est qu'un élément de la position sociale des individus. L'un des apports essentiels de Weber est l'analyse des groupes de statut. Il s'agit de montrer que la société est structurée par d'autres éléments que le marché, ici le prestige ou honneur social, « privilège positif ou négatif de considération sociale, revendiqué de façon efficace ». Il est lié au style de vie, à la naissance, à l'instruction, donc à une distinction symbolique. Il est à la fois lié à des éléments objectifs et à une réalité intersubjective, puisqu'il est revendiqué auprès des autres strates. L'ordre politique constitue la troisième dimension de la structure sociale, les partis qui s'y forment sont une extension des groupes de statut et permettent l'action collective politique qui assoit leur domination. Ces trois ordres sont donc profondément liés, bien que distincts. La position dans un ordre ne détermine pas celle dans un autre : ainsi la noblesse désargentée peut elle compenser son déclassement dans l'ordre économique par une affirmation statutaire. De plus, si les groupes statutaires forment des communautés, conscientes de leurs intérêts, marquées par des liens sociaux forts et largement endogames, les classes ne partagent pas ces caractéristiques.

A l'inverse de l'analyse marxiste, les classes n'ont pas nécessairement une conscience d'elles-mêmes, ce qui fait que, si leur mobilisation est envisageable, elle n'en constitue pas un élément fondateur. Les trois dimensions demeurent néanmoins connectées : l'ordre politique est ainsi fréquemment lié aux deux autres ordres, les membres de l'élite économique sont souvent au sommet de l'échelle politique et statutaire. De même, les groupes statutaires mettent en œuvre une distinction qui participe à un processus global de domination, y compris économique. La structure sociale développée par Weber est donc, à la différence de celle de Marx, multidimensionnelle et moins centrée sur l'ordre économique. Cette analyse ne débouche pas non plus sur une polarisation, en ce sens, elle est plus proche de la réalité de la société contemporaine, bien que l'on ne puisse mécaniquement superposer les catégories envisagées par Weber sur la réalité de la société d'aujourd'hui bien plus complexe encore. Néanmoins, M. Weber évoque la question des classes moyennes échappant ainsi au modèle binaire développé par Marx dans certains de ses textes. Ces deux analyses demeurent fondatrices en ce qu'elles posent les termes des débats contemporains autour de la structure sociale à travers l'opposition entre nominalisme et réalisme, la question de la place des conflits ou celle de la porosité des frontières de classes.

En puisant à ces deux sources, Pierre Bourdieu développe un espace social traversé par des rapports de domination, dans lequel les classes sont inégalement dotées et relativement fermées, mais où l'action collective n'est qu'une virtualité. Pour Pierre Bourdieu la position sociale est définie par le volume et la structure du capital global dont disposent les individus. Au-delà d'une dimension économique, empruntée à Marx (le capital économique), Bourdieu accorde une grande importance au capital culturel (certifié notamment par les titres scolaires, mais également lié aux dispositions corporelles et à la familiarité vis-à-vis des biens culturels), au capital social (réseau de relations), ainsi qu'au capital symbolique qui renvoie à la considération que confère la possession des trois autres formes de capital. La hiérarchie sociale découle de la distribution inégale de ces différents capitaux avec une dimension quantitative : les agents fortement dotés constituent les classes dominantes ; mais aussi qualitative : selon la composition du volume global de capital la position des individus varie. Il définit ainsi trois classes liées à la possession de ces capitaux et à des habitus et styles de vie spécifiques. C'est donc une approche multidimensionnelle de la classe qui est développée. Entre ces classes le conflit n'est pas une nécessité mais il existe bien des rapports de domination et des luttes, notamment pour le contrôle du capital culturel, enjeu majeur selon Bourdieu. Les classes dominantes cherchent ainsi à imposer leur modèle culturel et leur vision du monde aux autres classes par le biais de pratiques de distinction, pour cela elles doivent contrôler les institutions productrices de légitimité comme l'école ou l'État. Il y a donc chez elles une stratégie consciente de reproduction. Bourdieu tente de dépasser l'opposition entre classes

réelles et constructions du sociologue, qui distingue le réalisme marxien du nominalisme wébérien, en proposant la notion de « classes virtuelles ». Celles-ci, construites par le sociologue peuvent néanmoins prendre corps à travers un processus de mobilisation et de représentation, ce qui semble être observable pour la classe dominante. En ce sens, la définition des classes elle-même est perçue comme un enjeu dans la lutte que se livrent les classes.

Le renouveau de l'analyse de la structure sociale

Il n'est pas indispensable d'étudier avec les élèves tous les prolongements contemporains présentés ici ; seules les analyses de Mendras et de Bourdieu paraissent incontournables. Si le débat sur la pertinence de la notion de classe est déjà présent dans les années 1950¹², il est nourri par les modifications profondes de la société depuis la fin des Trente Glorieuses qui amènent certains auteurs, comme François Dubet, à contester la réalité de l'existence des classes sociales. Ces critiques insistent en premier lieu sur le processus de fragmentation économique à l'œuvre, qui passe à la fois par une diversification des niveaux et des modes de rémunération (intéressement, stock options), ainsi que des rapports salariaux (individualisation des rapports de production). A cela s'ajoute le développement de l'exclusion qui brouille les relations des individus au système productif. Une autre dynamique d'éclatement opèrerait au niveau symbolique, à travers l'émergence de la culture de masse, la diffusion de modes de vie communs (Henri Mendras), la perte de l'identité traditionnelle des classes qui se lirait dans les pratiques de vote, ou encore la difficulté de la mobilisation collective. Enfin de nouvelles fractures se dessineraient à travers les questions de genre, de génération, d'âge, ou d'origine géographique par exemple ; elles seraient plus opératoires, tant pour les individus eux-mêmes que pour expliquer et observer l'homogénéité des comportements.

Ces critiques s'incarnent notamment dans le glissement sémantique entre « classe ouvrière » et « classes populaires », qui traduit la difficulté de nommer un ensemble plus flou, dont l'identité ne peut plus se résumer à celle des ouvriers et dont l'homogénéité est bousculée par les transformations économiques et sociales. Ainsi, les classes populaires sont traversées par les clivages de genre car elles sont constituées essentiellement autour de la catégorie des ouvriers, très masculine et de celle des employées, très largement féminine. Cela produit des différenciations notables, que l'on observe par exemple sur la question des pratiques culturelles¹³. D'autres travaux sur le vote ouvrier ont mis en avant une dispersion croissante des pratiques de ce groupe¹⁴. Malgré ces éléments qui vont dans le sens d'une disparition de la classe ouvrière, des auteurs comme Olivier Schwartz tentent de défendre l'idée de la permanence d'une dynamique de classe pour ces catégories. S'il reprend le vocable « classes populaires » c'est pour souligner qu'elles ont en commun le fait d'être dominées dans l'espace social, une difficulté d'accès à l'autonomie prônée par le reste de la société, et une culture populaire, même partiellement désenclavée de la culture globale.

Un autre champ d'analyse se développe autour de la question des classes moyennes qui constituent un des éléments notables de la structure sociale contemporaine. Là encore, les processus à l'œuvre tendraient vers une fragmentation entre salariés et indépendants, secteur privé et secteur public, et vers une perte d'homogénéité entre les plus fragiles et les plus stables de cette catégorie. Cet éclatement serait particulièrement accentué pour cette partie de la société qui demeure difficile à cerner. A rebours de cette analyse, Louis Chauvel¹⁵ met en évidence un destin commun qui se structure autour de la crainte d'un déclassement, qui ne serait pas que fantasmé, et d'un sentiment de fragilisation de leur position, surtout pour les enfants issus de cette classe. Dans un ouvrage récent, Dominique Goux et Eric Maurin¹⁶ accréditent l'idée d'un sentiment

¹² Robert Nisbet, « The Decline and Fall of Social Class », *The Pacific Sociological Review*, Vol. 2, No. 1, 1959, pp. 11-17.

¹³ Olivier Donnat., *Pratiques culturelles des français à l'ère numérique, enquête 2008*, La Découverte, 2009. <http://www.pratiquesculturelles.culture.gouv.fr/doc/08synthese.pdf> (page 7 notamment).

¹⁴ Guy Michelat et Michel Simon, *Les Ouvriers et la politique : permanence, ruptures, réalignements, 1962-2002*, Paris, Presses de Sciences Po, 2004.

¹⁵ Louis Chauvel, *Les classes moyennes à la dérive*, Seuil, coll. « La république des idées », 2006.

¹⁶ Dominique Goux et Eric Maurin, *Les nouvelles classes moyennes*, Seuil, coll. « La république des idées », 2012.

collectif d'inquiétude de ces catégories, sans pour autant que ce sentiment repose sur une quelconque réalité. A l'inverse de Chauvel, ils insistent sur la mobilité ascendante dont continuent de bénéficier ces catégories et la distance sociale croissante qui les sépare des classes populaires. Cette opposition renvoie à la question de savoir si les classes existent encore au-delà d'un ordre symbolique, au-delà des représentations collectives et si on peut leur donner une assise empirique.

Enfin, sur la question des catégories les plus favorisées, de nombreux travaux tentent de montrer qu'elles regroupent de nombreuses caractéristiques d'une classe sociale. On pourrait ainsi saisir des traductions concrètes des barrières de classes à travers l'étude des niveaux de revenus et de patrimoine¹⁷, de la mobilité sociale ou des inégalités scolaires, par exemple. On peut alors voir à l'œuvre de véritables stratégies de reproduction et de préservation de l'entre-soi. Ces éléments sont à relier avec les autres parties du programme qui les développent, tant sur les inégalités que sur la socialisation. Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot affirment ainsi que la grande bourgeoisie demeure fidèle à la définition classique de la classe sociale, en raison de son style de vie, de l'importance de ses avoirs économiques (notamment en termes de patrimoine), mais aussi de sa conscience d'elle-même et de ses capacités de mobilisation.

Finalement dans ce débat, certains auteurs, comme Chauvel ou Schwartz, affirment que les classes peuvent encore être saisies par des études empiriques, même si leurs contours ont pu évoluer et bien que leur conscience collective se soit émoussée. Pour Dubet l'enjeu n'est pas la description des classes, qui paraît vouée à l'échec du fait de leur éclatement, mais davantage la mise en lumière des processus de domination qui se joue dans une multitude de registres. Il renoue ainsi avec les rapports de classe de Marx et les rapports de domination de Weber.

Des outils institutionnels renouvelés

Tout comme les classes, les PCS constituent un outil d'analyse qui a été contraint d'évoluer avec les mutations de la société contemporaine et qui est contesté du fait de la mise en lumière d'autres formes de clivages comme le genre, l'âge ou les formes d'emploi. En France, la tentative la plus ancienne de classification sociale institutionnelle est la grille des PCS, ce qui permet les comparaisons dans le temps long : la première version date de 1954, avec un remaniement majeur en 1982 et une actualisation en 2003. Cette classification place la profession au centre de la définition de la position sociale, en opérant des distinctions selon la situation d'activité ou d'inactivité, et pour les actifs selon la nature du revenu (salariés/indépendants), de l'organisation productive (secteur d'activité, public/privé), le niveau de qualification et de responsabilité hiérarchique. A travers les catégories ainsi construites, qui ne sont pas appelées des classes, apparaît un objectif d'homogénéité des comportements sociaux mais nullement l'idée d'une conscience de classe ou d'une mobilisation collective. C'est une approche nominaliste et stratificationniste. Il y a cependant certaines ambiguïtés, qui font dire à Louis Chauvel que les PCS permettent de traiter des classes sans en prononcer le mot. Les PCS rassemblent des individus qui ont des perspectives comparables et des caractéristiques sociales reconnues comme proches : on renoue donc avec la notion de styles de vie de Weber. De plus, elles utilisent les conventions collectives pour appliquer des équivalences entre professions, ce qui renvoie aux perceptions collectives que les groupes professionnels ont d'eux-mêmes et participe à la validation de ces représentations.

Au niveau européen se pose aujourd'hui la question de la construction d'un système de classification sociale commun : le modèle britannique inspiré de la structure sociale proposée par Goldthorpe domine le projet ESeC examiné par Eurostat et les instituts de statistique. Le modèle de Goldthorpe insiste davantage sur la continuité entre catégories et met la question professionnelle au centre de la définition. Il s'agit de développer une grille de lecture pour des études empiriques, notamment sur la question du vote ou de la mobilité sociale. Dans cette logique, les classes rassemblent des « professions dont les titulaires partagent d'une manière typique des situations sur le marché et des situations de travail largement similaires ». La situation sur le marché (« market situation ») est liée au revenu (sa source et son niveau), au degré de

¹⁷ Thomas Piketty, *Les Hauts revenus en France au XXe siècle : inégalités et redistribution, 1901-1998*, Grasset, 2001.

sécurité offert par l'emploi et aux possibilités d'ascension professionnelle. On observe également une continuité forte entre les classes ainsi définies : entre les deux extrêmes que constituent la relation de service et le contrat de travail, il existe un continuum de situations mixtes.

Si ce projet présente des points communs avec la grille des PCS (différenciation des statuts, des domaines d'activités, intégration des inactifs), il existe des divergences : là où les PCS utilisent les conventions collectives, ESeC ne se réfère à aucun cadre juridique. La grille européenne assemble également les cadres dirigeants et les chefs d'entreprise tandis que la grille des PCS les distingue nettement du fait de la question du salariat et regroupe les employés et les ouvriers qui sont liés par leur faible niveau de qualification. La nature de la relation d'emploi y est centrale alors que rien ne dit qu'elle soit stable dans le temps. Elaboré dans le contexte britannique, il n'est pas non plus certain que ce modèle s'applique avec autant de pertinence dans le Sud de l'Europe. L'avenir de la grille des PCS est lié à l'avancée du projet ESeC : aucune rénovation de la grille française ne sera probablement entreprise tant que la grille européenne ne sera pas définitivement établie, même si cette dernière peine à s'imposer faute de consensus.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : Etudier la concentration des revenus et des patrimoines

Finalité : Il s'agit de comparer la concentration des revenus et des patrimoines en France et d'en donner quelques éléments d'explication.

Étapes et ressources préconisées :

- On s'appuiera sur les données du graphique 3 (p. 30) et du tableau 1 (p. 35) présentées dans l'article de L. Maurin « Revenus, niveaux de vie et patrimoine en France », in « Inégalités économiques, inégalités sociales », Cahiers Français, n°351, juillet-août 2009. Article accessible sur le site de l'Observatoire des inégalités : www.inegalites.fr/IMG/pdf/Les_inegalites_en_France_une_realite_multiforme.pdf
- Construction sur un même graphique des courbes de Lorenz correspondant à la distribution des revenus et à celle du patrimoine puis interprétation.
- Recherche de facteurs explicatifs de la concentration plus importante du patrimoine que du revenu à l'aide du tableau 1 p. 105 extrait de l'ouvrage Les revenus et le patrimoine des ménages, édition 2011 (www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/revpmen11h.pdf).

Activité 2 : Les inégalités hommes-femmes

Finalité : Caractériser et expliquer les évolutions des inégalités hommes-femmes.

Étapes et ressources préconisées :

- On prendra appui sur l'article de Margaret Maruani « Hommes/femmes : des inégalités durables », Cahiers Français, n°351, juillet-août 2009 et sur le dossier « Hommes et femmes. Regards sur la parité, Edition 2008 » présenté sur le site de l'INSEE www.insee.fr/fr/publications-et-services/sommaire.asp?id=175&nivgeo=0
- Dans un premier temps, on analysera l'évolution des inégalités scolaires entre les garçons et les filles en montrant comment les filles ont progressivement rattrapé puis dépassé les garçons en termes de réussite scolaire et universitaire tout en soulignant le caractère sexué des choix d'orientation.
- Dans un deuxième temps, on soulignera que malgré de nombreuses avancées juridiques dans les domaines civils, civiques et professionnels, de multiples formes d'inégalités entre les hommes et les femmes demeurent.
- Dans un troisième temps, à partir de comparaisons européennes, on montrera que les discriminations dont sont victimes les femmes sur le marché du travail ne sont pas des spécificités françaises.

Activité 3 : Les évolutions des inégalités de revenu : comparaisons internationales

Finalité : Comparer les évolutions des inégalités de revenus au sein des pays de l'OCDE.

Étapes et ressources préconisées :

- On exploitera l'ouvrage publié par l'OCDE Croissance et inégalités (2008). Ouvrage également disponible en ligne : www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/social-issues-migration-health/croissance-et-inegalites_9789264044210-fr
- On caractérisera l'évolution des inégalités de revenus au sein des pays de l'OCDE à l'aide du tableau 1.1 (p. 32) et du graphique 1.3 (p.33) et on étudiera l'évolution des hauts revenus (encadré 1.1 p. 34-35) et celle de la part des salaires dans la valeur ajoutée (encadré 1.2 p.38).

Activité 4 : La bourgeoisie dernière classe sociale ?

Finalité : Montrer que la bourgeoisie met en œuvre des processus de socialisation spécifiques (on s'appuiera sur les acquis de la classe de première concernant ce sujet) qui participent d'une stratégie de reproduction sociale consciente et qui peut aller jusqu'à la mobilisation.

Étapes et ressources préconisées :

- A partir d'extraits de l'ouvrage de Beatrix Le Wita, *Ni vue ni connue. Approche ethnographique de la culture bourgeoise*, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, Paris, 1988, 200 p. Chapitre 3 : « Comment devient-on Laure ? » on mettra en valeur des éléments distinctifs de la socialisation des jeunes filles de la bourgeoisie. On pourra également utiliser les pages 18, 19 et 20 de l'ouvrage de Michel Pinçon et Monique Pinçon Charlot (*Sociologie de la bourgeoisie*, La découverte, Repères, 2007) qui traitent de la transmission par la famille d'une forme de « richesse culturelle ».
- Autour de la question du lieu de résidence, on pourra montrer qu'il existe une stratégie d'entre-soi (Sociologie de la bourgeoisie, chapitre 3 : Les espaces de la bourgeoisie) qui peut même déboucher sur des mobilisations. A ce titre, l'exemple récent du projet de construction d'une résidence HLM au sein du XVIème arrondissement parisien offre un exemple pertinent. On trouvera deux présentations de cette situation à partir des liens suivants :

<http://www.liberation.fr/societe/0101636067-paris-hlm-en-friche-dans-le-ghetto-des-riches>

<http://www.lefigaro.fr/politique/2010/02/18/01002-20100218ARTFIG00461-nouveau-bras-de-fer-entre-l-ump-parisienne-et-delanoe-.php>

Activité 5 : Les cadres : une catégorie pertinente ?

Finalité : Faire émerger les enjeux sous-jacents de la construction des grilles d'analyse de la structure sociale.

Étapes et ressources préconisées :

On montrera que la construction de la catégorie « cadres et professions intellectuelles supérieures » dans la grille française des PCS, procède d'une évolution historique et économique, mais aussi d'une mobilisation de la catégorie elle-même à travers des structures comme la Confédération Générale des Cadres. L'existence de la PCS a également contribué à unifier la catégorie en lui conférant une visibilité et une légitimité. On pourra mobiliser l'ouvrage de référence de Luc Boltanski, *Les cadres, la formation d'un groupe social*, Les Editions de minuit, 1982.

En comparant la grille des PCS et le projet européen ESeC, on montrera que la définition de la catégorie « cadres » ne va pas de soi et ne fait pas consensus. On pourra mentionner le fait que cette catégorie n'a pas d'équivalent en Grande-Bretagne ou en Allemagne qui mettent en avant l'idée de fonction d'encadrement. On utilisera l'article de Cécile Brousse : « ESeC, projet européen de classification socio-économique », *Courrier des statistiques* n°125, novembre-décembre 2008, notamment la page 29 qui met en parallèle les deux nomenclatures.

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

1/ Sur les inégalités :

Fitoussi J.P., Rosanvallon P., *Le nouvel âge des inégalités*, Collection essais, Seuil, 1996.

[Un ouvrage ancien mais qui peut être considéré comme un « classique » tant il a permis de renouveler l'analyse des inégalités en France. En partant d'une tentative d'explicitation du « malaise français », les deux auteurs mettent à jour une nouvelle dynamique des inégalités et s'interrogent sur les modalités politiques d'un nouveau contrat social.]

Galland O., Lemel Y., *La société française. Un bilan sociologique des évolutions depuis l'après guerre*, Armand Colin, 2011.

[Ouvrage proposant un état des analyses sociologiques des évolutions structurelles de la société française. Sur le thème des inégalités, on retiendra en particulier les chapitres 1, 3, 4 et 6.]

Lagrange H.(dir.), *L'épreuve des inégalités*, collection Le lien social, PUF, 2006.

[Cet ouvrage collectif livre dans une première partie une analyse de l'articulation entre inégalités objectives et subjectives, la seconde partie propose une réflexion sur les inégalités et leurs conséquences en termes de cohésion sociale à partir de son inscription dans l'espace (contexte de l'Ile-de-France), différentes formes de ségrégation (scolaire, urbaine, ethnoculturelle) sont ainsi étudiées.]

2/ Sur la structure sociale :

Bonnewitz P., *Classes sociales et inégalités*, Bréal 2004.

[Un ouvrage synthétique, le chapitre 2 permet de revenir sur les principaux auteurs, classiques et contemporains, le chapitre 4 propose des études de cas de groupes sociaux (bourgeoisie, classes moyennes).]

Bosc S., *Stratification et classes sociales*, 6ème édition, Armand Colin, 2008.

[Centrés sur la notion de classe, les chapitres 1 et 2 font le point sur les différentes théories, le chapitre 3 s'attarde sur la question des PCS, le chapitre 10 traite le débat contemporain sur les classes.]

Chauvel L., « Le retour des classes sociales ? », *Revue de l'OFCE*, n°70, octobre 2001.

<http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/revue/9-79.pdf>

[Dans cet article, L. Chauvel réfute l'idée de « fin des classes » et affirme la possibilité de les saisir empiriquement à partir des études sur les inégalités économiques et sociales. Il cherche à montrer que la notion doit être réhabilitée et qu'elle reste opératoire pour l'avenir.]

Dubet F., « Que faire des classes sociales ? », *Lien social et politiques*, n°49, 2003, p.71-80.

<http://www.erudit.org/revue/lsp/2003/v/n49/007906ar.html>

[Dans cet article, F. Dubet ne cherche pas à disqualifier la notion de classe mais réfute leur réalité empirique. Pour lui, il est vain de chercher à délimiter de frontières de classe qui ont été profondément transformées par les évolutions récentes de la structure sociale. Il est plus pertinent

de développer les rapports de classes et de domination ainsi que les thèmes du mépris ou de la reconnaissance.]

Nisbet R., *La tradition sociologique*, PUF Quadrige, 2006 (1^{ère} édition 1984)

[Un ouvrage de référence, on y trouvera des analyses des théories de Marx et Weber dans le chapitre 5 sur le statut.]

Bibliographie complémentaire

Brousse C., « Le projet de nomenclature européenne des catégories socio-économiques », *Idées*, n°147, mars 2007, pages 6 à 14.

Centre d'analyse stratégique, *La société française : entre convergences et nouveaux clivages*, Rapport annuel 2006 : www.strategie.gouv.fr/content/rapport-annuel-2006#les-ressources

Dossier du site La Vie des idées « Classes sociales et inégalités, portrait d'une France éclatée » avec notamment des articles sur les hauts revenus, les cadres et les classes moyennes face à l'école.

Dubet F., *Les inégalités multipliées*, Editions de l'Aube, 2000.

Bihl A., Pfefferkorn R., *Le système des inégalités*, collection repères, La découverte, 2008.

INSEE, « Femmes, hommes : différences et inégalités », *Economie et statistiques*, n°398-399, mars 2007.

INSEE, *France, portrait social*, INSEE Référence, 2011 : www.insee.fr/fr/publications-et-services/sommaire.asp?codesage=FPORSOC11

INSEE, *Les revenus et le patrimoine des français*, INSEE Référence, 2011 : www.insee.fr/fr/publications-et-services/sommaire.asp?codesage=REVPMEN11

OCDE, *Croissance et inégalités*, OCDE, 2008 : www.oecd.org/document/4/0,3746,fr_2649_33933_41526756_1_1_1_1,00.html

OCDE, *Toujours plus d'inégalités : pourquoi les inégalités se creusent ?*, OCDE, décembre 2011 : www.oecd.org/document/10/0,3746,fr_2649_33933_49147850_1_1_1_1,00.html

Piketty T., *L'économie des inégalités*, collection repères, La découverte, 2004, (1997).

Pinçon M. et Pinçon-Charlot M., *Sociologie de la bourgeoisie* 3^{ème} édition, Repères La Découverte, 2007.

Schwartz O., « Peut-on parler des classes populaires ? », *La Vie des idées*, 13 septembre 2011. ISSN : 2105-3030. URL : <http://www.laviedesidees.fr/Peut-on-parler-des-classes.html>

Fiche 1.2. : Comment rendre compte de la mobilité sociale ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : *Après avoir distingué la mobilité sociale intergénérationnelle d'autres formes de mobilité (géographique, professionnelle), on se posera le problème de sa mesure à partir de l'étude des tables de mobilité sociale dont on soulignera à la fois l'intérêt et les limites. On distinguera la mobilité observée et la fluidité sociale et on mettra en évidence l'existence de flux de mobilité verticale (ascendante et descendante) et horizontale. On étudiera différents déterminants de la mobilité et de la reproduction sociale : l'évolution de la structure socioprofessionnelle, le rôle de l'école et de la famille.*

Acquis de première : *groupe d'appartenance, groupe de référence, socialisation anticipatrice, capital social*

NOTIONS : *Mobilité intergénérationnelle/intragénérationnelle, mobilité observée, fluidité sociale, déclassement, capital culturel, paradoxe d'Anderson*

Savoirs de référence sur la question

Les sciences sociales reconnaissent plusieurs types de mobilités. On peut citer la mobilité géographique : d'une part, la mobilité résidentielle correspond à un changement de résidence principale au sein d'un même pays, en général entre deux recensements ; d'autre part, les migrations désignent un changement de pays de résidence ; enfin la mobilité quotidienne désigne les déplacements effectués dans la journée. On peut citer aussi les études sur la mobilité professionnelle, qui décrivent les parcours individuels comme une succession d'états caractérisés par les indicateurs d'activité (emploi, chômage, inactivité) ou de professions (catégories socioprofessionnelles).

L'emploi étant une dimension structurante du statut social, on peut caractériser le statut d'une personne par sa profession actuelle, appelée position sociale, et par celle de ses (ou son) parent(s), appelée origine sociale. Lorsque la position et l'origine sociale sont identiques, on parle de reproduction sociale ; sinon, l'individu est en mobilité sociale. Celle-ci peut être de trois types : d'une part, elle peut correspondre à une amélioration du statut social, il s'agit alors d'une promotion sociale ou mobilité ascendante ; d'autre part, elle peut signifier une perte de statut, on parle alors de démotivation sociale ou mobilité descendante ; enfin, l'individu peut avoir une profession différente de ses parents mais un statut équivalent, on parle de mobilité horizontale.

Enquêtes et tables de mobilité sociale : intérêt et limites

Ces concepts sont indissociables de la méthode statistique utilisée : les tables de mobilité. En France, l'INSEE collecte les données de mobilité sociale dans l'enquête sur l'Emploi depuis 1953 et dans l'enquête *Formation et qualification professionnelle* (FQP) depuis 1970. Ces enquêtes interrogent un échantillon représentatif de fils en âge de travailler.

- Elles sont transversales. Les individus n'ont pas la même profession toute leur vie mais on ne considère qu'une et une seule profession par individu. Par convention, on collecte la profession du fils au moment de l'enquête et celle du père au moment où le fils terminait ses études. Ainsi, par construction, on ne mesure que la mobilité sociale intergénérationnelle et on ne tient pas compte de la mobilité intragénérationnelle, qui est

- le domaine des recherches sur la mobilité professionnelle (qui utilisent des méthodes longitudinales).
- Prenons l'exemple d'un fils d'artisan qui est ouvrier à 20 ans, il semble alors en démotivation sociale. Mais à 35 ans, il devient chef d'entreprise ; il est alors en promotion sociale. Pour éviter des distorsions liées à l'âge dans la mesure de la mobilité, les enquêtes FQP interrogent des personnes de 40 à 59 ans parce que passé 40 ans la mobilité professionnelle est plus faible.
- Ce sont les fils qui répondent au questionnaire à propos de la profession de leur père. Donc, par construction, le nombre de pères est égal au nombre de fils. Dans le cas hypothétique où deux frères seraient tirés dans l'échantillon, ils auraient deux « pères » statistiques différents, qui peuvent avoir des professions différentes puisque leur père commun n'occupait pas nécessairement le même emploi au moment où chacun d'entre eux terminait ses études.

Une table de mobilité présente de manière synthétique les effectifs de l'enquête dans un tableau à double-entrée avec en ligne les positions sociales (en pratique les catégories socioprofessionnelles des enfants) et en colonne les origines sociales (en pratique les catégories socioprofessionnelles des parents). C'est la convention la plus largement adoptée mais certains travaux inversent les lignes et les colonnes.

Le phénomène qu'on observe dépend des outils utilisés. Ainsi, des sociologues du genre ont lancé une controverse dans les années 1970 et 1980 en mettant en évidence deux présupposés de la plupart des études sur la mobilité sociale :

- (P1) d'une part, on considère que le statut social est une propriété familiale et non individuelle,
- (P2) et d'autre part, on prend la profession de l'homme comme indicateur du statut de la famille.

La combinaison de ces deux postulats "invisibilise" les femmes, précisément au moment où leur insertion sur le marché du travail se rapproche de celle des hommes. Un des arguments consiste à dire que la participation croissante des femmes au marché du travail crée une différence de revenus entre les couples où deux personnes travaillent et ceux où seul l'homme travaille. La stratification sociale dépendrait alors autant du nombre de pourvoyeurs de ressources que du statut d'un des deux membres du couple.

En réponse, les tenants de l'approche dite « conventionnelle » de la mobilité sociale défendent la validité empirique de ces deux postulats.

- (P1) On montre que la trajectoire d'activité des femmes dépend fortement de la position professionnelle de leur conjoint : la participation des femmes mariées au marché du travail apparaît comme un choix réalisé au niveau du couple et non de l'individu.
- (P2) Les études sur la mobilité sociale résument à une comparaison entre le père et le fils des processus beaucoup plus complexes. Mais du fait notamment de l'homogamie, la prise en compte du statut des femmes comme composante d'un statut familial ne change pas significativement les conclusions issues des tables¹ : comparer le père et le fils ne serait alors qu'une hypothèse simplificatrice.

Un problème souvent invoqué est qu'à une date donnée beaucoup de femmes sont inactives car elles ont pu interrompre leur carrière : cela perturbe la lecture des tables puisqu'être inactive nous dit peu de choses sur les statuts. Très peu de femmes, moins de 5%, quelle que soit la génération, sont inactives sur toute leur vie adulte et la grande majorité a plutôt un comportement d'activité intermittent, mais la méthode des tables n'a pas été construite pour des données longitudinales sur les carrières. L'approche conventionnelle est encore très largement dominante dans la recherche quantitative, les nouveaux outils restant à développer.

¹ Erikson R, Goldthorpe J., *The constant flux*, Clarendon Press, 1992

A l'inverse, la recherche qualitative s'est orientée vers la reconstitution par entretiens des parcours de vie et des histoires familiales². Comprendre la reproduction sociale c'est étudier le processus par lequel le statut socioprofessionnel est acquis : les parents ne font que transmettre un certain nombre de ressources et de croyances à partir desquelles l'enfant construit son propre statut. La mobilité sociale est une construction biographique à partir de ressources transmises par la famille et qui constituent des forces de rappel du social sur les parcours individuels. Ainsi dans les études qualitatives, la distinction entre mobilité intergénérationnelle et intragénérationnelle, critiquable mais consubstantielle aux enquêtes et tables de mobilité, disparaît.

La mesure de la mobilité dans les tables

On peut montrer le principe des tables de mobilité à travers un exemple fictif simple. Supposons une société à trois catégories socioprofessionnelles, qu'on appellera catégories supérieures, moyennes et populaires. On interroge un million de fils et on obtient la table de mobilité suivante.

Effectifs (en milliers)		Fils			
		Supérieures	Moyennes	Populaires	Total
Pères	Supérieures	80	100	20	200
	Moyennes	120	200	80	200
	Populaires	50	150	200	400
	Total	250	450	300	1000

On lit que sur 200 000 fils d'origine supérieure, 80 000 sont dans les catégories supérieures, 100 000 dans les catégories moyennes et 20 000 dans les catégories populaires : c'est leur « destinée », qui se lit en ligne. Il n'est pas possible de comparer directement la destinée des fils de catégories supérieures et des fils de catégories populaires car les effectifs ne sont pas les mêmes : on va donc raisonner en proportion. La table de destinée représente les proportions en ligne, calculées à partir de la table de mobilité. On voit par exemple que 12,5% des fils des catégories populaires sont entrés dans les catégories supérieures. Si la destinée était indépendante de l'origine sociale, on lit sur la ligne « ensemble » qu'ils devraient être 25%, soit le double.

En %		Fils			
		Supérieures	Moyennes	Populaires	Total
Pères	Supérieures	40,0	50,0	10,0	100,0
	Moyennes	30,0	50,0	20,0	100,0
	Populaires	12,5	37,5	50,0	100,0
	Ensemble	25,0	45,0	30,0	100,0

De même, on observe sur la table de mobilité que sur 250 000 enquêtés des catégories supérieures, 80 000 sont originaires des catégories supérieures, 120 000 des catégories moyennes et 50 000 des classes populaires : c'est le « recrutement » de la catégorie, qui se lit en colonne. Selon le même principe, une table de recrutement représente les proportions en colonne calculées à partir de la table de mobilité. 20% des enquêtés de catégories supérieures sont d'origine populaire. Si le recrutement était indépendant de l'origine sociale, on lit sur la colonne « ensemble » qu'ils devraient être 40%, soit le double.

² Voir l'ouvrage de D. Bertaux (2010) cité en bibliographie.

En %		Fils			
		Supérieures	Moyennes	Populaires	Ensemble
Pères	Supérieures	32,0	22,2	6,7	20,0
	Moyennes	48,0	44,4	26,7	40,0
	Populaires	20,0	33,3	66,7	40,0
	Total	100,0	100,0	100,0	100,0

La table de mobilité permet de calculer le taux de mobilité (ou mobilité observée), qui représente la proportion d'individus en mobilité sociale : on rapporte les effectifs qui ne se trouvent pas sur la

diagonale à l'effectif total. Ainsi, $\frac{1000000 - 80000 - 200000 - 200000}{1000000} = 52\%$ des individus sont mobiles dans notre société fictive. On peut remarquer que la mobilité observée dépend du nombre de catégories retenues pour le découpage de la population : plus les catégories sont fines et plus la société semble mobile. Avec la nomenclature des catégories socioprofessionnelles, le taux de mobilité des hommes de 40 à 59 ans s'établit à 64% selon la dernière enquête FQP de 2003. Il était de 60% dans celle de 1970 et de 49% dans l'enquête *Emploi* de 1953. On peut donc conclure à une augmentation de la mobilité observée sur le long terme, même si elle tend aujourd'hui à se stabiliser (voire à très légèrement décroître, le taux de mobilité étant de 65% dans l'enquête FQP de 1993).

Si la mobilité globale observée peut être comparée entre deux dates ou deux pays qui utilisent la même nomenclature socioprofessionnelle, il n'est pas possible de comparer directement la destinée d'un groupe socioprofessionnel puisque les groupes ont des tailles différentes, ce qui limite objectivement les possibilités de reproduction et de mobilité. On mesure la force du lien entre origine et position via la méthode du rapport de chances relatives (*odds-ratio*), qui est indépendant de la taille des groupes : c'est la fluidité sociale. Dans notre exemple fictif, un fils des catégories

populaires a $\frac{50/50}{10/90} = 9$ fois plus de chances d'appartenir aux classes populaires qu'un fils des

catégories supérieures. Mais un fils des catégories moyennes a seulement $\frac{20/60}{10/90} = 2,25$ fois plus de chances d'appartenir aux classes populaires qu'un fils des catégories supérieures. Ainsi, les trajets sociaux courts sont-ils plus fréquents que les trajets sociaux longs et les catégories moyennes apparaissent comme des catégories de passage. Les différents rapports de chances relatives qu'on peut calculer à partir des enquêtes FQP tendent à diminuer, confirmant une tendance à une plus grande fluidité sociale. Par exemple, en 1977, un fils d'ouvrier avait 17,2 fois plus de chances de devenir ouvrier qu'un fils de cadre ; le rapport des chances relatives s'établit à 8,8 en 2003. Il est entendu qu'au travers de la notion de fluidité sociale il convient surtout que les élèves comprennent l'idée de ce rapport des chances relatives et non se focalise sur un quelconque calcul qui pourrait parfois rester abstrait.

Les déterminants de la mobilité et de la reproduction sociales

Une partie de la mobilité sociale est engendrée par les modifications de la structure des emplois entre deux générations. On peut remarquer dans notre table fictive que la structure de la population des pères et celle des fils sont différentes.

- Il y a 400 000 pères dans les catégories populaires et seulement 300 000 fils. Donc, même en supposant que la totalité des catégories populaires soient d'origine populaire, il ne peut

au maximum y avoir que $\frac{300000}{400000} = 75\%$ des fils d'origine populaire qui appartiennent aux catégories populaires. On pourra prendre l'exemple des agriculteurs dans la France contemporaine, dont les effectifs diminuent à chaque génération : tous les fils d'agriculteurs ne peuvent devenir agriculteurs.

- Inversement, il y a 200 000 pères dans les catégories supérieures et 250 000 fils. Donc, même en supposant que tous les fils d'origine supérieure entrent à leur tour dans les catégories supérieures, il ne peut y avoir au maximum que $\frac{200000}{250000} = 80\%$ des catégories supérieures actuelles qui sont d'origine supérieure. On pourra prendre l'exemple contemporain des cadres, dont les effectifs augmentent : une partie des cadres doit nécessairement se recruter hors des fils de cadres.

On notera le développement des cadres et professions intellectuelles supérieures et des professions intermédiaires parallèlement au déclin des agriculteurs, des artisans, commerçants et chefs d'entreprise et des ouvriers. L'expansion des classes moyennes salariées et la réduction des catégories populaires engendrent mécaniquement de la mobilité sociale ascendante, ce qu'on reliera à la première question du thème sur la dynamique de la structure sociale.

Une autre partie de la mobilité sociale s'explique par l'interaction entre deux instances de socialisation : l'école et la famille. Il serait relativement aisé d'expliquer les différences de diplômes par les inégalités de revenu entre les familles en invoquant le coût (direct et d'opportunité) des poursuites d'étude. Mais dès les années 1940, on constate statistiquement que le revenu du ménage a une influence bien moindre sur les parcours scolaires des enfants que les diplômes des parents. Pour expliquer pourquoi les diplômes semblent se transmettre de génération en génération, les études classiques de P. Bourdieu et de R. Boudon en France mettent en avant deux mécanismes (même si elles insistent plus ou moins sur l'un ou l'autre). D'une part, l'origine sociale de l'élève a une influence sur ses résultats scolaires. On présentera le concept de « capital culturel » forgé par P. Bourdieu, qu'on distinguera du « capital social » vu en première. D'autre part, à résultats scolaires équivalents, l'origine sociale a une influence sur les vœux d'orientation. R. Boudon, à l'aide de la notion de groupe de référence, vue en première, explique que les attentes sur le niveau d'étude considéré comme acceptable varient selon le milieu social de la famille. Les effets des choix stratégiques d'orientation se cumulent au cours de la trajectoire scolaire.

L'obtention d'un meilleur diplôme que ses parents ne garantit pas une promotion sociale : c'est le paradoxe d'Anderson. Ce constat statistique signifie qu'on peut avoir un niveau de diplôme supérieur à ses parents mais un statut social inférieur. L'explication tient au fait que le nombre de diplômés dans la population active augmente plus vite que le nombre d'emplois dans les professions supérieures. Faut-il en déduire une dévalorisation des diplômes ? C'est un des enjeux du débat actuel sur le déclassement. L. Chauvel en comparant les générations des années 1940 à celle des années 1960 relève que les premières, entrées sur le marché du travail dans les années 1960, ont profité d'une conjoncture exceptionnelle avec une forte création de postes de cadres alors que la population active était encore peu qualifiée : elles ont pu facilement valoriser leurs diplômes. Au contraire les secondes, entrées sur le marché du travail dans les années 1980 dans un contexte de chômage de masse et après une forte hausse des qualifications, ont eu du mal à valoriser leurs diplômes. C. Peugny en comparant ces deux générations montre une augmentation de la fréquence de la mobilité sociale descendante. Il effectue des entretiens avec des personnes originaires des classes moyennes et en déclassement : celles-ci expriment un fort sentiment d'injustice et de dévalorisation de leurs diplômes en se comparant avec la génération de leurs parents, qui sont parvenus à un statut plus enviable tout en étant moins diplômés. L'économiste E. Maurin conteste à ces thèses : traditionnellement les économistes calculent la valeur du diplôme en faisant la différence entre les bénéfices et les coûts des années d'études supplémentaires. Il ne faudrait donc pas comparer un même diplôme pour deux générations mais deux diplômes au sein d'une même génération. Au début des années 1970, le taux de chômage est faible chez les sortants du système scolaire, quel que soit le niveau de diplôme. Aujourd'hui, il est 4 fois plus important chez les non diplômés que chez les diplômés du supérieur. Donc les bénéfices attendus des diplômes en termes de protection contre le chômage ont fortement augmenté. Loin de se dévaloriser, les diplômes sont devenus un enjeu très fort, d'où un investissement scolaire de plus en plus marqué de la part des classes moyennes.

Enfin, on pourra souligner en lien avec ce qui a été dit sur l'intérêt et les limites des tables de mobilité que le choix du conjoint participe à la reproduction sociale pour les hommes comme pour les femmes. La comparaison des positions sociales des conjoints comme celle de leur origine sociale laisse apparaître une forte tendance à l'homogamie.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : La reproduction sociale dans des tables de mobilité

Finalité : Il s'agit de savoir montrer rigoureusement l'existence de la reproduction sociale et d'en déterminer les facteurs structurels.

Étapes et ressources préconisées :

On s'appuiera sur les données de l'enquête FQP 2003, qu'on trouve dans l'article de Stéphanie Dupays « En un quart de siècle, la mobilité sociale a peu évolué » dans *Données sociales* (édition 2006), disponible en ligne à cette adresse : http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/donsoc06ym.pdf

Le tableau de la page 345 donne la table de mobilité de 2003, avec la destinée et le recrutement. On fera attention au fait que les fils sont ici en ligne et les pères en colonne. A partir de la table de destinée, on commence par un exemple de lecture. Puis on demande de justifier que les fils d'ouvriers ont plus de chance que la moyenne de devenir ouvrier. On remarque qu'en comparant avec l'ensemble, les ouvriers sont surreprésentés parmi les fils d'ouvriers sans être majoritaires. On entoure les cellules où il y a surreprésentation et on constate que c'est toujours le cas sur la diagonale : ainsi les fils d'agriculteurs deviennent plus souvent agriculteurs que la moyenne même s'ils deviennent plus fréquemment ouvriers qu'agriculteurs.

Le tableau de la page 348 donne la table de mobilité de 1977, avec la destinée et le recrutement. On compare la destinée de l'ensemble en 1977 et en 2003. On observe que la structure de la population des fils s'est modifiée entre les deux dates. En effet, la structure de la population active change : les agriculteurs, artisans, commerçants et chefs d'entreprise et les ouvriers voient leurs effectifs diminuer au cours du temps en alors que les cadres et professions intellectuelles supérieures et les professions intermédiaires sont en expansion. Le nombre de places dans chaque catégorie socioprofessionnelle n'est donc pas le même à chaque génération. Ceci engendre structurellement de la mobilité sociale.

Activité 2 : L'interaction entre les deux mécanismes de reproduction sociale à l'école

Finalité : Il s'agit de comprendre que les deux mécanismes de reproduction sociale à l'école (cf. infra) ne s'observent pas au même moment de la trajectoire scolaire : le premier intervient principalement jusqu'à la fin du collège unique puis s'estompe avec les paliers d'orientation qui « trient » les élèves dans les différentes filières. Les effets du second par contre se cumulent sur toute la trajectoire scolaire.

Étapes et ressources préconisées :

On s'appuiera sur un article de R. Boudon qui reprend des résultats de *L'inégalité des chances* : Boudon R., « Les causes de l'inégalité des chances scolaires », qu'on trouve p151-170 dans Boudon R., Bulle N., Cherkaoui M. (dir.), *École et société. Les paradoxes de la démocratie*, PUF, 2001, ou en ligne à cette adresse : <http://skhole.fr/les-causes-de-l-inégalité-des-chances-scolaires-par-raymond-boudon> .

On reprendra les chiffres stylisés obtenus à partir de l'enquête *De la fin des études élémentaires à l'entrée dans la vie professionnelle ou à l'université*, réalisée par INED entre 1962-1971 en expliquant qu'à l'époque qu'étudie R. Boudon le CM2 est le principal palier d'orientation (comparable à ce qu'est aujourd'hui la classe de troisième). A partir des tableaux 1 et 2 on peut poser un certain nombre de questions auxquelles il faudra répondre par un calcul. Sur 100 enfants de cadres, combien vont entrer en 6ème ? Sur 100 enfants d'ouvriers, combien vont entrer en 6ème ? Supposons que les enfants d'ouvriers ont la même réussite scolaire que les enfants de cadres, sur 100 enfants d'ouvriers combien vont entrer en 6ème ? Supposons que les enfants

d'ouvriers ont les mêmes comportements d'orientation que les enfants de cadres, sur 100 enfants d'ouvriers combien vont entrer en 6ème ?

Reprenons le raisonnement de l'article et plaçons-nous aujourd'hui. Supposons des élèves de deux catégories (populaire et supérieure) qui passent par 4 paliers d'orientation (troisième, seconde, terminale, licence) avec à chaque fois la possibilité soit de continuer les études soit de les arrêter (ou de s'orienter vers une filière courte) ; les élèves de milieu populaire ont 70% de chances de continuer à chaque palier et les enfants de milieu supérieur 80%. La différence est minime sur un palier mais sur 100 élèves de milieu populaires et 100 élèves de milieu supérieur combien parviennent jusqu'au Master ? Au final, $0,7 \times 0,7 \times 0,7 \times 0,7 = (0,7)^4$ soit 24% des élèves d'origine populaire parviennent au Master contre $(0,8)^4$ soit 41% des élèves d'origine supérieure.

Activité 3 : Le déclassement comme expérience

Finalité : Il s'agit de mettre en évidence le lien entre la mesure de la mobilité sociale descendante et les attitudes subjectives qui sont liées à l'expérience du déclassement.

Étapes et ressources préconisées :

On s'appuiera sur deux articles issus de la thèse de C. Peugny : Peugny C., « La mobilité sociale descendante et ses conséquences politiques : recomposition de l'univers de valeurs et préférence partisane », *Revue française de sociologie*, 47(3), p. 443-478, 2006 et Peugny C., « Éducation et mobilité sociale : la situation paradoxale des générations nées dans les années 1960 », *Économie et statistique*, n° 410, p. 23-45, 2008 qu'on trouvera aussi à cette adresse : http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/Ecostat410B.pdf

A partir du graphique de la page 445 de l'article de 2006 et des tableaux des pages 26 et 30 de l'article de 2008, on pourra montrer l'augmentation de la fréquence des déclassements entre les générations nées dans les années 1940 et celles nées dans les années 1960.

L'élection présidentielle de 2002, où le candidat du Front National est pour la première fois parvenu au second tour, constitue un point d'observation intéressant du fait que certains sondages préélectoraux ont relevé l'origine sociale des enquêtés (alors que traditionnellement, ils ne collectent que leur position sociale, comme cela a été le cas lors des élections présidentielles de 2007). A partir du tableau de la page 468 de l'article de 2006, on pourra montrer que les personnes en situation de déclassement intergénérationnel ont tendance à voter plus souvent à l'extrême-droite et moins souvent à gauche que les autres.

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Maurin É., *La peur du déclassement*, Seuil, 2009

Éric Maurin définit le déclassement comme un phénomène intragénérationnel et non intergénérationnel comme le font L. Chauvel et C. Peugny : ce serait d'abord un accident biographique qui viendrait remettre en cause les attentes sur le parcours individuel. De là, il conteste la fréquence de ce phénomène, remarquant que les travaux de Chauvel et Peugny s'appuient toujours sur la comparaison des mêmes générations particulières.

Merllié D., « La mobilité sociale », in Castel R., Chauvel L., Merllié D., Neveu É., Piketty T., *Les mutations de la société française*, La Découverte, 2007

Ce livre a été constitué dans l'optique de l'ancien programme mais il est encore utilisable pour le nouveau dans l'attente de nouveaux ouvrages. On pourra en particulier utiliser le premier chapitre, rédigé par Dominique Merllié sur la mobilité sociale qui montre bien l'intérêt des nouveaux outils de calcul de la fluidité sociale par rapport à la distinction traditionnelle entre mobilité structurelle et mobilité nette, dont la modélisation pose des problèmes. Les autres chapitres de l'ouvrage permettent de traiter ce thème en relation avec les autres thèmes de sociologie et de regards croisés.

Peugny C., *Le déclassement*, Grasset & Fasquelle, 2009

Cet ouvrage, issu d'une thèse sous la direction de L. Chauvel, est intéressant en ce qu'il met en relation les méthodes qualitatives et quantitatives. On lira notamment avec intérêt les extraits d'entretiens chez les personnes originaires de classes moyennes et en déclassement, qui montrent un fort rejet du libéralisme et un appel à la protection de l'État se combinant avec une dénonciation de l'assistanat et une acceptation des inégalités.

Vallet L-A., « Stratification et mobilité sociale : la place des femmes », in Laufer C., Marry C., Maruani M., *Masculin-Féminin : questions pour les sciences de l'homme*, PUF, 2001

Cet article, dans un ouvrage de synthèse de haut niveau, revient sur la controverse sur la mobilité sociale lancée par la critique de la sociologie fonctionnaliste par les études de genre aux États-Unis dans les années 1970. Cette entrée permet, de manière plus générale, de comprendre les hypothèses qui fondent la méthode des tables de mobilité.

Bibliographie complémentaire

Barrère A., Sembel N., Dubet F., *Sociologie de l'éducation*, Nathan, 2005

Baudelot C., Establet R., *L'élitisme républicain*, Seuil, 2009

Bertaux D., *Le récit de vie*, A. Colin, 2010

Bourdieu P., Passeron J-C., *La reproduction*, Minuit, 2001

Boudon R., Bulle N., Cherkaoui M. (dir.), *École et société. Les paradoxes de la démocratie*, PUF, 2001

Bosc S., *Stratification et classes sociales*, A. Colin, 2011

Breen R., *Social mobility in Europe*, Oxford University Press, 2005

Chauvel L., *Les classes moyennes à la dérive*, Seuil, 2006

Chauvel L., *Le destin des générations*, PUF, 2010

Cuin C-H., *Les sociologues et la mobilité sociale*, PUF, 1993

De Queiroz J-M., *L'école et ses sociologies*, Nathan, 2006

Dupays S. « En un quart de siècle, la mobilité sociale a peu évolué », *Données sociales*, 2006

Duru-Bellat M., Van Zanten A., *Sociologie de l'école*, A. Colin, 1999

Peugny C. *Le Destin au berceau, inégalités et reproduction sociales*, seuil, 2013

Selz M., Vallet L-A. « La démocratisation de l'enseignement et son paradoxe apparent », *Données sociales*, 2006

Vallet L-A., « Quarante années de mobilité sociale en France. L'évolution de la fluidité sociale à la lumière de modèles récents », *Revue française de sociologie*, XL-1, 1999

Site internet

On trouvera les derniers chiffres sur le taux d'accès au baccalauréat selon l'origine sociale sur le site de la DEPP (le service de statistique ministérielle de l'Éducation nationale) : http://media.education.gouv.fr/file/etat21/20/1/EE-2011-niveau-etudes-milieu-social_199201.pdf

Fiche 2.1 : Quels liens sociaux dans des sociétés où s'affirme le primat de l'individu ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : *Après avoir présenté l'évolution des formes de solidarité selon Durkheim, on montrera que les liens nouveaux liés à la complémentarité des fonctions sociales n'ont pas fait pour autant disparaître ceux qui reposent sur le partage de croyances et de valeurs communes. On traitera plus particulièrement de l'évolution du rôle des instances d'intégration (famille, école, travail) dans les sociétés contemporaines et on se demandera si cette évolution ne remet pas en cause l'intégration sociale.*

Acquis de première : *socialisation, sociabilité, anomie, désaffiliation, disqualification, réseaux sociaux*

NOTIONS : *Solidarité mécanique/organique, cohésion sociale*

Savoirs de référence sur la question

Comment, selon Durkheim, les formes de la solidarité sociale évoluent-elles ?

La naissance, à la fin du 19^e siècle, de la sociologie comme discipline visant une connaissance scientifique du social, résulte fondamentalement des inquiétudes provoquées par la montée de l'individualisme dans les sociétés occidentales. Sous la poussée conjointe des révolutions démocratique et industrielle, de nouveaux rapports sociaux, économiques et politiques bouleversent progressivement l'ordre social traditionnel. On observe simultanément un affaiblissement de l'emprise de la religion sur les représentations (sécularisation et laïcisation), une baisse de l'influence de la famille sur les destinées (égalisation des chances et idéal méritocratie) et un recul du pouvoir des autorités traditionnelles sur les individus (démocratisation). Durkheim construit un cadre théorique permettant à la fois d'expliquer les mécanismes sur lesquels reposent les phénomènes à l'œuvre et d'analyser les problèmes qu'ils posent. Son projet peut se résumer à l'élucidation d'un paradoxe : « *comment se fait-il que tout en devenant plus autonome, l'individu dépende plus étroitement de la société ? Comment peut-il être à la fois plus personnel et plus solidaire ?* »¹

Dans *De la division du travail social* (1893), Durkheim explique qu'au fur et à mesure qu'augmente la densité matérielle et morale des sociétés, celles-ci connaissent un approfondissement de la division du travail. Les tâches qui composent la vie sociale se subdivisent et les individus appelés à les remplir se spécialisent. Il met ainsi en évidence deux types de société. Les sociétés traditionnelles sont relativement homogènes, elles connaissent des différenciations individuelles limitées et les divisions sociales que l'on y rencontre apparaissent essentiellement fondées sur la parenté, l'âge et le sexe. La conscience collective – sentiments et représentations – imprègne les consciences individuelles, et la cohésion de l'ensemble repose sur une solidarité mécanique, ou solidarité par similitude, fondée sur la ressemblance entre individus et leur conformité aux normes, aux valeurs et aux rôles sociaux traditionnels. Dans les sociétés complexes, la vigueur du processus de division du travail provoque une différenciation des individus et modifie les bases de la cohésion sociale.

¹ Durkheim E., *De la division du travail social*, [1893], PUF, Quadrige, 2^e éd., 1991. p.XLIII.

La solidarité organique, ou solidarité par complémentarité, conduit ainsi les individus, non seulement à se différencier (spécialisation fonctionnelle), mais également à devenir plus autonomes. La socialisation participe donc elle-même à la différenciation des individus et à leur spécialisation. Les consciences individuelles s'émancipent dans une large mesure de la conscience collective. Logiquement, cette différenciation individuelle croissante trouve son point ultime dans la commune humanité présente en chaque individu : seule la qualité d'homme reste commune à chaque individu au-delà de leurs différences. En somme, il y a concomitamment une interdépendance croissante des individus du point de vue du fonctionnement de la société et une individualisation grandissante des personnes.

Les transformations du droit reflètent l'évolution des formes de solidarité car les normes juridiques expriment les normes sociales. Ainsi, les sociétés traditionnelles disposent essentiellement d'un droit répressif tout entier tourné vers la sanction des manquements aux mœurs, tandis que les sociétés complexes développent un droit restitutif, ou « *droit coopératif* », qui veille à réparer et à organiser et non plus seulement à sanctionner. Cette analyse de la dynamique historique relative au changement des formes de la solidarité sociale ne doit pas être confondue avec un évolutionnisme naïf. S'il est admis que la solidarité organique progresse au cours de l'histoire des sociétés, ce progrès n'est toutefois pas exempt d'échecs. Ainsi, les « *formes anormales* » de la division du travail sont des dysfonctionnements qui empêchent la division du travail de produire de la solidarité. Elles affectent les processus de socialisation et de régulation sociale et menacent tant *l'intégration de l'individu à la société*, c'est-à-dire son insertion dans les différents groupes sociaux au sein desquels il doit évoluer, que *l'intégration de la société elle-même*, c'est-à-dire sa cohésion.

On notera également que Durkheim n'écarte pas totalement l'idée que des formes de solidarité mécanique puissent persister même lorsque le niveau d'avancement du processus de division du travail a imposé de façon générale la solidarité organique. Par exemple, si l'État, selon Durkheim, concourt à l'émancipation des individus vis-à-vis des allégeances locales, des tutelles traditionnelles et des dépendances personnelles, il menace de devenir despotique dès lors qu'il a affaire à des individus isolés, inorganisés et confrontés directement à lui. Les solidarités organiques ne peuvent donc devenir exclusives : d'autres formes de regroupements, fondés sur une similitude forte (la famille) ou relative (les organisations professionnelles) sont nécessaires pour assurer la cohésion sociale. La persistance des liens communautaires traditionnels, reposant sur des croyances partagées et des valeurs communes, n'est donc pas totalement absente des analyses de Durkheim. Neil J. Smelser souligne que « *Durkheim ne sait trop que penser du destin ultime de la solidarité mécanique* » et qu'en conséquence, ses analyses renvoient simplement « *à la force inverse des deux principes d'évolution des civilisations* »² que sont la solidarité organique et la solidarité mécanique. Bien que le déclin des fondements traditionnels de l'intégration – liens sociaux fondés sur le sang, la religion, la langue, les coutumes – soit avéré, la solidarité mécanique s'amenuise-t-elle réellement lorsque la complexité sociale augmente ?

On observe que nombre de liens sociaux contemporains entretenus par des groupes, des mouvements ou des institutions conservent des dimensions relevant de la solidarité mécanique. Des communautés basées sur la coutume locale, la langue ou l'appartenance ethnique, certains nouveaux mouvements sociaux défendant un style de vie particulier ou encore des mouvements religieux ou spirituels, plus ou moins rattachés à la tradition, continuent de rassembler les individus autour de croyances et de valeurs partagées. Ils manifestent une forte capacité d'intégration et exercent une socialisation dont les effets sont perceptibles sur les identités individuelles. Les liens qu'ils tissent, fondés sur la similitude et la proximité d'origine (l'ethnie), de lieu (régionalisme et coutumes), de croyances (groupes religieux ou spirituels), de culture (style de vie) ou de valeurs (causes à défendre), apparaissent caractéristiques de la solidarité mécanique.

Primat de l'individu et transformation des liens sociaux.

Dans les sociétés modernes, l'autonomie des individus progresse et tend à rendre les liens sociaux plus personnels, plus électifs et plus contractuels. Georg Simmel avait distingué les liens sociaux

² Voir bibliographie.

selon qu'ils se déployaient au sein des communautés ou au sein de la société³. Dans le premier cas, l'étroitesse des relations interindividuelles est telle que la conscience de soi de l'individu se fonde dans le groupe dont il revêt l'identité. Au contraire, dans la société, l'individu appartient à divers « *cercles sociaux* » vers lesquels ses aspirations et ses intérêts le conduisent. Plus, le nombre de cercles est élevé et varié, plus il prend conscience de son individualité et mieux celle-ci se réalise. Dans la même optique, la multiplication des communautés d'intérêts, en partie au détriment des communautés traditionnelles, accentue le processus d'individualisation. En effet, elles agrègent des individus qui, au-delà des intérêts qu'ils ont en commun, sont présents dans différents cercles sociaux (appartenances familiale, politique, religieuse, professionnelle, locale, associative, etc.). Ces entrecroisements de cercles sociaux, propres à chaque individu, font ressortir sa singularité. Lorsque les cercles sociaux s'organisent selon un modèle concentrique, les différentes appartenances s'emboîtent les unes dans les autres et se renforcent mutuellement, l'autonomie de l'individu reste limitée. En revanche, lorsque les différents cercles deviennent indépendants au point d'être juxtaposés les uns à côté des autres, l'indépendance de l'individu, alors maximale, lui assure une grande liberté et son identité s'enrichit de multiples dimensions. Les réflexions de Simmel sur l'individualisation renvoient aux études sur la socialisation et la sociabilité et annoncent les analyses en termes de réseaux sociaux (voir programme de 1^{ère} partie « *Sociologie générale et sociologie politique* », thème 1. « *Les processus de socialisation et la construction des identités sociales* »).

Le tiraillement que Simmel avait perçu au sein même de l'individualisme – entre une indépendance individuelle croissante vis-à-vis des appartenances héritées ou imposées et une différenciation personnelle grandissante – embrasse assez bien les difficultés soulevées par le primat de l'individu sur la place et la solidité des différents liens sociaux. Ainsi, François de Singly définit un *individualisme abstrait* ou *individualisme universel* et un *individualisme concret* ou *particulariste*. Tandis que le premier est fondé sur la raison et la conscience d'une commune humanité, le second repose sur la singularité de la personne et son originalité (genre, religion, style de vie, ethnie, langue, etc...)⁴. La première modernité qui s'étend de la fin du 19^e siècle aux années 1960, est dominée par l'individualisme abstrait ou universaliste, tandis que l'individualisme de la seconde modernité apparaît à partir des années 1960. Alors que l'expression des différences individuelles restait cantonnée dans la sphère privée avec l'individualisme de la première modernité, celles-ci se manifestent désormais sans entraves dans le cadre de la seconde modernité. Si l'universalisme est bien au cœur du lien social tel qu'il est défini dans les sociétés démocratiques, celles-ci, confrontées à une diversité culturelle croissante à la fois interne et externe, sont sommées en permanence de reconnaître les particularités culturelles et de régler les conflits qu'elles provoquent. Elles s'efforcent alors de consolider leur unité en accord avec leurs traditions politiques (intégration républicaine et laïcité) tout en s'adaptant aux changements. Elles veillent ainsi à solidifier, au-dessus des liens sociaux particuliers, un lien à la nation et s'appliquent concomitamment à contenir les inégalités socioéconomiques dont l'accroissement nuit aux valeurs communes (égalité et dignité des individus), affecte l'individualisation (autonomie) et accentue les différences culturelles en favorisant les discriminations.

Le primat de l'individu a des conséquences importantes sur les liens sociaux et comporte une autre dimension qu'il ne faut pas négliger : l'individualisation s'accompagne également d'une fragilisation des individus. Des conditions socioéconomiques précises doivent être réunies pour permettre aux individus de s'individualiser. Les liens de dépendance personnelle (parenté, paternalisme, patronage) reculent tandis que les relations plus impersonnelles progressent à travers la médiation d'institutions (droit du travail associé au salariat, Etat-providence et redistribution, administration et services publics) qui participent positivement à l'autonomie de l'individu. Que se passe-t-il lorsque ces conditions ne sont pas réalisées ? Pour Robert Castel, la promotion du salariat a été historiquement indissociable de la promotion de l'individu puisqu'elle a conduit à diminuer les tutelles traditionnelles et les liens de subordination. Mais, il convient de bien souligner que c'est par l'intermédiaire de collectifs que des protections sociales ont pu être mises en place et contribuer à l'autonomie des individus. L'affaiblissement de ces collectifs entraîne le recul des protections et débouche sur un *individualisme négatif*, c'est-à-dire un individualisme par soustraction d'attaches,

³ G. Simmel, « *La différenciation sociale* », Revue internationale de sociologie, 1894, reproduit in G. Simmel, *Sociologie et épistémologie*, PUF, 1981.

⁴ De Singly F., *L'individualisme est un humanisme*, éditions de l'aube, 2005 et De Singly F., *Les uns avec les autres. Quand l'individualisme crée du lien*, [2003], Hachette, Pluriel, 2^e édition 2010.

de protections, de statut et de reconnaissance. La *désaffiliation* décrit ainsi les mécanismes qui amoindrissent l'intégration par le travail et appauvrissent les liens sociaux et familiaux.

En conséquence, dans les sociétés modernes, les liens sociaux peuvent être appréhendés à partir d'une double dimension : les différentes formes de protection d'une part, les différentes formes de reconnaissance, d'autre part. Telle est la perspective qu'emprunte Serge Paugam. Face à la multiplicité des liens sociaux, l'individu doit à la fois « *compter sur* » et « *compter pour* »⁵ quelle que soit la nature du lien social en question : lien de filiation, lien de participation élective, lien de participation organique aux activités socioprofessionnelles ou lien de citoyenneté. C'est à partir de ces quatre types de liens sociaux que les individus déclinent leur identité. La référence à la nation, l'appartenance à des groupes sociaux plus restreints, la profession ou les origines familiales se combinent et constituent le système de relations au sein duquel les individus développent leur vie sociale. Lorsque l'individualisme prend de la consistance, le rapport des individus à chacun de ces liens sociaux change. Par exemple, la socialisation familiale tend à privilégier l'autonomie des individus et l'autorité qu'elle exerçait sur lui dans les sociétés traditionnelles s'affaiblit. Cependant, le lien de filiation ne diminue pas forcément en intensité, son contenu affectif, par exemple, peut demeurer particulièrement fort. Enfin, la qualité de ces liens sociaux, leur force, leur stabilité ou leur adaptabilité sont à l'origine de ressources diverses que la notion de capital social permet d'appréhender tant d'un point de vue macrosociologique que microsociologique.

Les principales instances d'intégration face aux mutations socioéconomiques et à la montée de l'individualisme.

Instance fondamentale de la socialisation primaire (voir classe de première : *sociologie générale et sociologie politique* « 1. Les processus de socialisation et la construction des identités sociales »), la famille est également à l'origine du lien de filiation qui constitue le fondement de l'appartenance sociale à travers l'expérience originelle de l'attachement. C'est également en mettant à la disposition de ses membres une série de ressources – affectives et morales, sociales et relationnelles, matérielles et monétaires – que la famille concourt à leur intégration sociale. Ainsi, la fonction de solidarité qu'elle remplit contribue au lien social. La montée de l'individualisme fragilise-t-elle l'institution familiale ? Affaiblit-elle ses fonctions d'intégration et de solidarité ? Les conséquences de l'individualisme sur la famille et son fonctionnement sont importantes. L'autonomie de chacun des membres s'est étendue et la famille est devenue le lieu de la recherche du bonheur privé. Ces transformations expliquent, en partie, les évolutions de la fécondité, de la nuptialité et de la divortialité. En réfléchissant sur les évolutions des liens familiaux ou, plus particulièrement sur le lien conjugal, on pourra évoquer une désinstitutionnalisation au moins relative de la famille ou insister sur les processus d'individualisation, de privatisation et de pluralisation qu'elle connaît. Cependant, le groupe familial conserve une place essentielle dans la sociabilité des individus et l'intensité affective des relations entre apparentés contribue à la stabilité de leurs rapports. Par ailleurs, l'entraide familiale recouvre des dimensions variées et donne lieu à des flux de services, des flux de biens et des flux financiers relativement importants. Mais, les ressources familiales tout comme les liens familiaux sont inégaux d'un milieu social à l'autre. Par conséquent, lorsque la solidarité familiale croît afin de pallier les insuffisances de la solidarité publique par exemple, elle tend à accentuer les inégalités économiques et sociales.

L'école contribue à la cohésion sociale de plusieurs manières. Elle transmet d'abord des normes et des valeurs qui servent de base à la culture commune. Elle diffuse ensuite des savoirs et des qualifications qui permettent aux individus de trouver une place dans la division du travail. Enfin, elle participe également à leur épanouissement car, à travers les connaissances qu'elle délivre, elle accroît la compréhension qu'ils ont du monde et, partant, leur autonomie. Que devient cette fonction d'intégration dès lors que l'institution scolaire poursuit plusieurs objectifs, parfois contradictoires, et se trouve confrontée à de multiples défis ?

- L'école poursuit un objectif de démocratisation de l'éducation tout en assurant une fonction de sélection afin de satisfaire les exigences des sociétés modernes fortement rationalisées. Elle opère donc cette sélection en s'efforçant de respecter une égalité des chances entre les élèves. Cependant, les inégalités scolaires reflètent très largement les

⁵ Paugam S., *Le lien social*, PUF, Que sais-je ?, [2008], 2^e édition 2010, p. 63.

inégalités sociales, économiques et culturelles au point de mettre en question le principe méritocratique et sa légitimité.

- Par ailleurs, la prééminence du rôle de l'école et du diplôme en matière d'insertion professionnelle – plutôt renforcée que desserrée par les problèmes de l'emploi et la dévaluation des titres scolaires –, confère aux verdicts scolaires un poids considérable sur la destinée sociale des individus. La mobilisation des familles et leurs stratégies éducatives s'accroissent et contribuent ainsi à creuser les inégalités scolaires.
- Enfin, face à des publics scolaires plus hétérogènes à la fois sur le plan social et culturel, l'école éprouve davantage de difficultés à transmettre une culture commune. Dans ce contexte, l'échec scolaire est perçu comme un stigmate et vécu comme une forme de mépris. L'institution scolaire est alors le théâtre de diverses manifestations anormales : violences, absentéisme, décrochage scolaire et déscolarisation.

Dans les sociétés à solidarité organique, le travail est une instance clé d'intégration.

- Le travail contribue à la construction de l'identité sociale au sein de laquelle l'identité professionnelle forme une composante importante. Les relations de travail remplissent une fonction de socialisation secondaire et influencent la sociabilité des individus. Par ailleurs, les relations professionnelles donnent accès à diverses formes de participation sociale (syndicats, associations professionnelles). Dans des sociétés confrontées à un pluralisme culturel croissant, le travail apparaît ainsi comme un facteur de cohésion décisif.
- Le travail constitue une expérience sociale singulière dans laquelle l'individu est confronté au réel et sommé de donner la mesure de ses qualités et de ses compétences. Par l'intermédiaire de son travail, il fait la preuve de la maîtrise qu'il a sur un environnement qui peut être technique, naturel, relationnel etc. Il en retire une estime de soi et un sentiment d'épanouissement qui contribuent à asseoir sa personnalité et la confiance en soi. Le travail fait donc logiquement l'objet d'un investissement affectif et axiologique important.
- Le travail assure un revenu d'activité qui conditionne l'accès à la société de consommation. L'activité professionnelle facilite alors le développement de liens marchands et de liens électifs souvent associés aux loisirs.
- Le travail donne accès à des droits sociaux qui concourent à la protection des individus face aux différents risques de la vie sociale.

En attribuant un statut social aux individus, le travail concourt à leur reconnaissance sociale, à leur dignité et à leur autonomie. En somme, conformément aux analyses de Durkheim, il rend compatibles le processus d'individualisation et la cohésion sociale. Cependant, les mutations de l'emploi (chômage, instabilité et précarité) et de l'organisation du travail (flexibilité, mobilité, intensification du travail et individualisation de la gestion des ressources humaines) affectent irrémédiablement la fonction d'intégration du travail. Ainsi, l'expérience du chômage, souvent douloureuse, risque de dégénérer en un processus cumulatif de rupture des différents types de liens sociaux. De même, pauvreté, marginalisation et exclusion sont, directement ou indirectement, liées à l'absence de travail et entraînent différentes formes de disqualification sociale. Enfin, le renforcement des contraintes professionnelles, dans un environnement économique plus risqué, place les travailleurs dans des situations de stress qui génèrent des problèmes de santé et un mal-être aux conséquences plus ou moins graves.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1. Durkheim et l'analyse de l'individualisme

Finalité : Se familiariser avec la démarche du sociologue et s'approprier l'analyse durkheimienne de l'individualisme.

Étapes et ressources préconisées :

On pourra utiliser l'article de Durkheim, « *L'individualisme et les intellectuels* », (Revue Bleue 4e série, t. X, 1898), disponible à l'adresse suivante :

http://classiques.ugac.ca/classiques/Durkheim_emile/sc_soc_et_action/texte_3_10/individualisme.pdf.

Un premier extrait (pages 11-12) allant, par exemple, de « *À mesure que les sociétés deviennent plus volumineuses...* » jusqu'à « *... une telle entreprise, désirable ou non, dépasse infiniment toutes les forces humaines* » permettra aux élèves de prendre connaissance d'aspects importants de la réflexion de Durkheim. Un questionnement approprié les guidera, par exemple : 1/ Pour quelles raisons la différenciation individuelle s'accroît-elle ? 2/ Comment la conscience collective évolue-t-elle ?

Un second extrait (pages 15-16) permettra de montrer aux élèves que l'individualisme doit être considéré au regard des conditions sociohistoriques dans lesquelles il s'inscrit. Cet extrait comprendra deux parties de « *ils ne tardent pas à la tourner contre eux-mêmes ...* » à « *... elle devient dangereuse.* » puis de « *Ainsi, nous ne pouvons nous en tenir à cet idéal négatif ...* » jusqu'à « *... toute l'éducation morale devrait être orientée dans ce but.* ». En guise de questionnement, nous pourrions proposer : 1/ Pourquoi Durkheim considère-t-il que l'individualisme du 18^e siècle est devenu un « *idéal négatif* » ? 2/ Quelles conditions, selon Durkheim, l'individualisme de la fin du 19^e siècle, requiert-il ?

Activité 2. Individualisme, sociabilité des individus et adhésion aux valeurs traditionnelles.

Finalité : Mettre à l'épreuve une hypothèse : l'attachement aux valeurs traditionnelles varie-t-il selon le type de sociabilité ?

Étapes et ressources préconisées :

L'étude de la sociabilité permet de saisir comment les individus produisent du lien social tout en donnant à voir comment, ce faisant, ils affirment leur individualité et leur singularité. On pourra utiliser l'enquête du CREDOC de Régis Bigot « *Quelques aspects de la sociabilité des Français* » (Cahiers de recherche n°169, CREDOC, décembre 2001), disponible à l'adresse <http://www.credoc.fr/pdf/Rech/C169.pdf>.

Les données du chapitre 4 permettront de préciser « *En quoi la sociabilité détermine-t-elle les attitudes individuelles ?* » et « *Le traditionalisme en matière de mœurs* », (pp. 94-97). On les complètera avec les enquêtes successives sur les valeurs des Français et des Européens (*European Values Survey, EVS*) et, en particulier, l'analyse proposée par P. Bréchon et O. Galland (Bréchon P., Galland O., (sous la direction de.) *L'individualisation des valeurs*, Armand Colin, 2010).

Puis, on s'appuiera sur le chapitre 3 « *A chacun sa sociabilité* », (pp. 51-70) pour compléter les explications. On pourra à ce moment-là prolonger les acquis de la classe de première sur les réseaux et mettre en rapport les différents types de réseaux et de sociabilité d'une part (ample/restreint, interconnectés/dissociés, resserrés sur les proches/dispersés socialement et/ou spatialement, centrés sur des domaines comme les ou le travail/non centrés, etc.), et d'autre part, la diffusion des valeurs.

Activité 3. Une typologie des différentes formes de liens sociaux dans les sociétés contemporaines.

Finalité : construire une typologie des différentes formes de liens sociaux dans les sociétés contemporaines et la mettre à l'épreuve pour identifier les risques de ruptures des différents liens.

Étapes et ressources préconisées :

On pourra utiliser de larges extraits de l'ouvrage de Serge Paugam consacré au lien social (Paugam S., *Le lien social*, PUF, 2008) et, particulièrement, les développements des pages 63 à 104.

On pourra construire le tableau suivant, le compléter à partir de données d'enquête issues des publications de l'INSEE (les différentes éditions de Portrait social : sociabilité des jeunes en 2011, participation électorale en 2010) ou du CEVIPOF (par exemple, étude du lien entre précarité et défiance envers le politique : http://www.cevipof.com/fichier/p_publication/827/publication_pdf_cahier.du.cevipof_54_confiance.copie.pdf)

	Protection et reconnaissance			
	Formes de protection	Formes de reconnaissance	Déficit de protection	Déni de reconnaissance
Lien de filiation (parents et enfants)				
Lien de participation élective (conjoint, amis, proches ...)				
Lien de participation organique (travail)				
Lien de citoyenneté (société politique)				

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Durkheim E., « *L'individualisme et les intellectuels* », Revue Bleue 4e série, t. X, 1898, pp. 7-13, repris in Durkheim E. *La science sociale et l'action*, PUF, « *Quadrige* », 2010.

Ecrit à un moment où l'affaire Dreyfus donne lieu à de vifs échanges dans le débat public, cet article de Durkheim présente une analyse sociologique de l'individualisme. Durkheim montre que l'on ne saurait confondre l'individualisme avec l'utilitarisme, ni le réduire à l'égoïsme et il explique comment, à rebours de l'opinion commune, l'individualisme contribue à la cohésion sociale.

Paugam S., *Le lien social*, PUF, *Que sais-je ?*, [2008], 2^e édition 2010.

Présentation à la fois précise et concise de la thèse de Durkheim et de ses prolongements contemporains. On trouve en particulier un tableau synthétique qui présente la solidarité mécanique et la solidarité organique et leurs différentes dimensions (p. 16).

Paugam S., (sous la direction de.), *Repenser la solidarité. L'apport des sciences sociales*, PUF, *Le lien social*, 2007.

Une somme de près d'un millier de pages rassemblant les contributions d'une cinquantaine de chercheurs en sciences sociales portant sur de nombreuses dimensions de la solidarité sociale. Les rôles de la famille, du travail et de l'école en matière de lien social font l'objet de plusieurs études très détaillées qui présentent les principaux éléments de problématique et utilisent les données d'enquête disponibles.

Schnapper D., *Qu'est-ce que l'intégration ?*, Gallimard, 2007.

La problématique de l'intégration est présentée à la fois du point de vue de la tradition sociologique française et américaine. L'ouvrage aborde ainsi les problèmes d'intégration non seulement sous un angle théorique, mais également sous une perspective comparative, historique et politique.

Smelser N.J., « *Le lien problématique entre différenciation et intégration* », in Besnard Ph., Borlandi M., Vogt P., (sous la direction de.), *Division du travail et lien social. Durkheim un siècle après*, coll. « *Sociologies* », PUF, 1993.

L'article de Neil J. Smelser présente une analyse fouillée du concept d'intégration et des rapports entre formes de solidarité chez Durkheim. L'ouvrage au sein duquel il prend place, propose des commentaires approfondis des principaux aspects de la thèse de Durkheim sur la division du travail. Ainsi, l'article de François-André Isambert, sur « *La naissance de l'individu* » précise avec rigueur les rapports entre individu et société dans la sociologie de Durkheim. La lecture exigeante de cet ouvrage de référence doit être réservée au professeur.

Bibliographie complémentaire

Besnard Ph., « *Intégration* », in Boudon R., Besnard Ph., Cherkaoui M., Lécuyer B-P., *Dictionnaire de la sociologie*, Larousse, 2^e éd., 1990.

Bidart C., *L'amitié, un lien social*, La découverte, 1997.

Castel R., *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Gallimard, Folio, 1995.

Castel R., *La montée des incertitudes. Travail, protections, statut de l'individu*, Seuil, coll. « La couleur des idées », 2009.

Collectif, *Refaire société*, Seuil, coll. « La république des idées », 2011.

Cohen D., éd., *Une jeunesse difficile : portrait économique et social de la jeunesse française*, Cepremap, Éditions de la rue d'Ulm, 2007. Disponible en ligne <http://www.cepremap.ens.fr/depot/opus/OPUS06.pdf>

Cusset P-Y., *Le lien social*, Armand Colin, coll. 128, 2011.

Déchaux J-H., Herpin N., « *L'entraide familiale n'accroît pas la cohésion sociale* », in Lagrange H. éd., *L'épreuve des inégalités*, PUF, coll. Le lien social, 2006, pp. 153-191).

De Singly F., *Les uns avec les autres. Quand l'individualisme crée du lien*, Hachette, coll. « Pluriel », 2003, rééd. 2010.

Martucelli D., de Singly F., *Les sociologies de l'individu*, Armand Colin, coll. « sociologies contemporaines », 2009.

Normand B., *Quelle efficacité pour les politiques d'intégration ? Cinquante ans de politiques publiques d'intégration*, Cahiers Français, n° 352, La documentation française, 2009. Disponible en ligne http://www.hci.gouv.fr/IMG/pdf/Cahiers_Francais_integration-2.pdf).

Schnapper D., *La démocratie providentielle. Essai sur l'égalité contemporaine*, Gallimard, NRF-Essais, 2002.

Fiche 2.2 : La conflictualité sociale : pathologie, facteur de cohésion ou moteur du changement social ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : On montrera que les conflits peuvent être appréhendés à partir de grilles de lecture contrastées : comme pathologie de l'intégration ou comme facteur de cohésion ; comme moteur du changement social ou comme résistance au changement. On s'intéressera plus particulièrement aux mutations des conflits du travail et des conflits sociétaux en mettant en évidence la diversité des acteurs, des enjeux, des formes et des finalités de l'action collective.

Acquis de première : conflit

NOTIONS : Conflits sociaux, mouvements sociaux, régulation des conflits, syndicat

Savoirs de référence sur la question

Conflits et conflictualité sociale

Cette partie du programme de terminale propose de s'interroger sur la place des conflits dans les sociétés contemporaines. Il ne s'agit donc pas tant de s'intéresser aux théories de la mobilisation et de l'action collective qu'à une question plus générale qui porte sur l'existence d'intérêts divergents entre acteurs individuels et collectifs et sur la façon dont ils trouvent ou non résolution. Il s'agit de s'interroger sur la place et le sens à donner à ces conflits et à leurs formes à la fois au plan théorique (faut-il les penser comme pathologiques, intégrateurs, etc. ?) et au plan empirique (comment s'expriment-ils, quelles formes adoptent-ils, etc. ?). C'est donc bien la question de la conflictualité sociale qui est centrale : l'étude de conflits ou de mouvements sociaux spécifiques ne se fait qu'au regard de cette problématique générale.

Cette question s'inscrit en effet dans une partie intitulée « Intégration, conflits et changement social » : c'est donc dans une perspective beaucoup plus « macrosociale » que l'on se place. On peut en tirer deux grandes problématiques. La première concerne la place des conflits dans l'intégration sociale : s'opposent-ils ou participent-ils à celle-ci ? La seconde s'intéresse plutôt à une question de dynamique : quelle place occupent les conflits dans les transformations et changements sociaux ?

Les conflits de la première à la terminale

Le programme de première aura déjà donné l'occasion aux élèves de rencontrer la question des conflits à travers les conflits au sein de l'entreprise (Regards croisés : « Entreprise, institution, organisation ») et la notion de conflit aura d'ailleurs été définie. Cependant, la définition donnée en première devra sans doute être retravaillée : elle porte sur les « conflits » et non les « conflits sociaux ». Le terme « conflit » désigne généralement des situations d'affrontements ouverts et explicites (certains auteurs vont jusqu'à opposer conflit et violence, considérant qu'un conflit est nécessairement régulé et organisé), tandis que l'idée de conflit social prend acte du fait qu'une distribution inégale de ressources, quelle que soit la nature de celles-ci, implique l'existence de conflits *potentiels* : les divergences d'intérêts peuvent ensuite s'exprimer de différentes façons, voire pas du tout. Ainsi, la théorie des conflits est souvent présentée comme consistant à se demander « à qui profite » tel ou tel arrangement social : lorsque l'on avance que l'État, par exemple, est au service des intérêts de la classe dominante, comme le fait Karl Marx, on est dans une interprétation en termes de conflit. Ceux-ci peuvent ainsi être latents : il peut s'agir d'une répartition inégale des ressources qui profite à un groupe plutôt qu'à un ou plusieurs autres, même

si la situation est acceptée par ces derniers. La domination, au sens wébérien d'un pouvoir reconnu comme légitime, relève ainsi d'un conflit latent. Ces conflits potentiels ne deviennent effectifs qu'à partir du moment où les groupes se mobilisent. Cela donne un canevas utile pour les élèves, puisque l'on peut s'interroger sur le passage à la mobilisation en insistant sur le fait que celle-ci demande autant de ressources matérielles que symboliques, émotionnelles, identitaires, etc.

Le second « Regards croisés » du programme de première « Comment un phénomène social devient-il un problème public ? » insiste sur le fait que « la définition des problèmes publics et leur inscription à l'agenda politique sont *un enjeu de conflit* et un objet de coopération ». Là encore, les analyses menées pourront être mobilisées et faire l'objet d'un éclairage nouveau. La question n'est plus simplement de savoir comment des groupes s'affrontent pour imposer leurs problématiques, mais également d'étudier les conséquences que cela peut avoir plus largement sur les groupes et la société.

Le programme propose de retenir deux grandes problématiques au travers des grilles d'analyse contrastées qui peuvent être mobilisées pour approcher la question des conflits et de la conflictualité sociale.

Une première problématique : les conflits et l'intégration

La première problématique peut se formuler ainsi : les conflits sont-ils une pathologie sociale ? Cette idée est assez proche d'un certain sens commun qui voit dans la multiplication des conflits, surtout s'ils sont ouverts et intenses, un « problème » ou un « dysfonctionnement ». On peut facilement, en montrant la permanence et l'institutionnalisation des conflits, amener à cette mise en énigme : si les conflits sont un problème voire une menace pour la société, pourquoi se maintiennent-ils ?

L'idée selon laquelle les conflits constitueraient une forme de « pathologie sociale » se retrouve dans les approches fonctionnalistes classiques, en particulier chez Parsons. Ceux-ci l'empruntent aux écrits de Durkheim sur la distinction entre le « normal » et le « pathologique » : l'idée qu'il y a derrière est qu'une augmentation du nombre et de l'intensité des conflits signale un défaut d'intégration (Durkheim parle de « guerre des classes »¹). Cette distinction est pourtant très difficile à mettre en œuvre de manière rigoureuse : Durkheim lui-même ne respecte pas toujours son principe qui veut que le pathologique réside dans une rupture de tendance. On peut donc amener les élèves à montrer que cette grille de lecture ne fonctionne que rarement. D'une part, et en restant au plus proche d'elle, on peut noter qu'un certain niveau de conflit est « normal » au sens où il est statistiquement constant, de la même façon que Durkheim dit que le crime est un fait social normal. La question porte alors moins sur l'existence de conflits en tant que tels que sur leur degré, leur intensité et leurs formes : par exemple, dans une usine, un même conflit peut prendre la forme d'une négociation, d'une grève ou de la séquestration du dirigeant. Selon le cas, le degré de solidarité sociale entre les différentes parties prenantes n'est pas le même et la dernière solution suggère une moindre intégration. D'autre part, et en prenant quelques distances avec cette approche, dire que les conflits sont « pathologiques » revient à y voir une menace pour la société, idée centrale du fonctionnalisme qui voit la société comme un corps biologique dont chaque organe a une fonction. Or historiquement les sociétés sont passées par de nombreux conflits sans pour autant disparaître. On peut cependant retenir qu'une situation « pathologique » comme une rupture dans le niveau courant de conflictualité peut manifester d'un certain changement social sans pour autant constituer une « menace » : Mai 68 peut être un exemple classique si l'on prend la peine de souligner que les changements sociaux précèdent et suivent largement cette date, qui peut être vue comme l'expression de changements plus profonds.

On voit ici que l'approche fonctionnaliste s'oppose à l'approche par les conflits en ce qu'elle met l'accent sur une vision très consensuelle de la société : celle-ci exclurait simplement les conflits par

¹ « [La guerre des classes] vient de ce que l'individu n'est pas en harmonie avec sa fonction, parce que celle-ci lui est imposée par contrainte. Ce qui constitue la contrainte : c'est toute espèce d'inégalité dans les conditions extérieures de la lutte », *Durkheim Emile, De la Division du travail social*, PUF, 1893

la puissance de ses normes et de la socialisation, lesquelles fabriqueraient des hommes incapables de dissensus. Dans cette vision surdéterminée du social, le conflit ne peut découler que de défauts des normes ou de la socialisation et, de fait, ne concernerait que des situations et des individus marginaux. Le contraste entre cette approche, assez largement abandonnée dans la sociologie contemporaine et l'approche par les conflits peut aider à rendre cette dernière plus claire.

Par opposition, il est possible de voir le conflit comme un facteur de cohésion : cela avait été souligné par Georg Simmel, et a été repris plus tard par Lewis Coser lorsque celui-ci cherche à identifier « les fonctions du conflit social ». L'idée est d'abord que le conflit n'est pas le contraire d'une relation sociale mais bien un type particulier de relation : être en conflit avec un individu ou un groupe, c'est en connaître et reconnaître l'existence plutôt que de l'ignorer. Ensuite, le conflit est vu comme une relation sociale positive, c'est-à-dire créatrice de liens et de solidarité : solidarité contre l'adversaire (Simmel prend l'exemple des « unions sacrées » pendant les guerres) mais aussi, d'une certaine façon, solidarité avec lui puisque le conflit implique au moins un accord sur l'importance de l'enjeu. On peut ainsi souligner l'importance de désigner un adversaire pour mobiliser un groupe, mais aussi, la routinisation ou l'institutionnalisation de certains conflits – le plus classique étant celui entre travail et capital dans le cadre du « dialogue social ». C'est en ce sens que l'on peut parler de régulation des conflits, comme le fait, par exemple, Jean-Daniel Reynaud : ceux-ci obéissent à des règles mais contribuent en outre à en produire de nouvelles (ce que Simmel avait déjà avancé en faisant du conflit une « forme de socialisation » permettant la « résolution des contraires »). On peut ainsi distinguer les conflits « dans les règles » et conflits « sur les règles » : les premiers se déploient dans un cadre régulé et routinisé – les partis politiques s'affrontent ainsi généralement dans le cadre des règles électorales – tandis que les seconds tendent à remettre en cause ce cadre – certains partis remettent en cause les lois électorales (en France, certains partis contestent l'obligation d'obtenir 500 signatures d'élus pour se présenter à l'élection présidentielle) ou le principe même de tel ou tel scrutin (les référendums font ainsi souvent l'objet de débat de ce type). En pratique, les conflits portent le plus souvent sur les deux aspects à la fois. Rien n'empêche d'ailleurs les différentes règles d'entrer elles-mêmes en conflit, entretenant ainsi le mouvement.

Une deuxième problématique : conflit et changement social

Si la première problématique renvoie à Durkheim et à Simmel, la seconde se place dans une inspiration plus marxienne : il s'agit de s'interroger sur la place du conflit dans le changement social. Marx faisait de la lutte des classes le principal moteur de transformation des sociétés. Il s'agit ici de prendre une position moins radicale : en distinguant entre les changements endogènes, liés aux conflits, et les changements exogènes, liés à d'autres facteurs, Ralf Dahrendorf propose de laisser la question plus ouverte.

C'est dans les oppositions et les affrontements entre groupes qu'ont résidé de nombreux changements économiques et sociaux et ce avant que ces conflits ne soient institutionnalisés. Dans une veine plus tourainienne, l'étude de la façon dont les conflits « produisent » la société, c'est-à-dire comment les différents acteurs se retrouvent autour d'enjeux communs, même s'ils sont en désaccord entre eux, présente aussi un intérêt. Le mouvement ouvrier en a été l'exemple paradigmatique, à tel point que son essoufflement a longtemps laissé la sociologie tourainienne à la recherche d'un « nouveau mouvement social » pour le remplacer. On pourra ainsi souligner les nombreuses transformations liées à ce mouvement particulièrement par la construction d'un statut salarial protecteur². Les exemples plus précis abondent : pour n'en retenir qu'un seul, les deux premières semaines de congés payés furent ainsi obtenues suite à un vaste mouvement de mobilisation des ouvriers au moment du Front Populaire. Un conflit central aussi unifié est difficile à trouver en l'état actuel des choses, et on peut souligner la multiplicité des enjeux et des conflits contemporains. On peut également souligner, comme le fait Ralf Dahrendorf, que l'enjeu des conflits réside le plus souvent dans la conservation ou la modification d'une répartition de l'autorité qui donne à certains groupes la possibilité d'imposer leurs vues et leurs intérêts. Le rôle des « entrepreneurs de morale », tels que ceux décrits par Howard Becker, met également en évidence le rôle des conflits dans la construction des normes : des législations sur les stupéfiants

² Robert Castel, *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard, 1995

aux mouvements de lutte contre le racisme ou l'homophobie, les exemples sont nombreux d'acteurs qui cherchent à transformer les normes et, plus généralement, la société.

Il convient cependant de rendre compte des difficultés de ces mouvements à obtenir les transformations désirées : tous les entrepreneurs de morale ne parviennent pas à leurs fins, ou, si c'est le cas, l'effet obtenu n'est pas forcément celui escompté. Ainsi, au cours des années 70, la critique du travail aliénant et peu créatif a été récurrente et très active dans le sillage de Mai 68 : les conflits de valeurs qui s'étaient cristallisés à la fin des années 60 étaient alors réintroduits au sein des entreprises. Il s'agissait notamment d'en appeler à l'autonomie et aux capacités créatives des travailleurs. Ces principes ont été repris à partir des années 80 par le management des grandes entreprises dans le cadre d'un « nouvel esprit du capitalisme » : Luc Boltanski et Eve Chiappello montrent que cette autonomie a servi de justification à une certaine individualisation du travail et de la relation salariale qui n'a pas toujours été favorable aux salariés³. Ainsi le conflit social de Mai 68 débouche bien sur un changement social, mais qui n'est pas nécessairement celui initialement attendu par ses promoteurs.

Cependant, les évolutions récentes montrent que certains conflits visent plus particulièrement à s'opposer à des transformations sociales jugées défavorables ou peu souhaitables par certains acteurs. On peut ainsi observer⁴ qu'un certain nombre de conflits prennent pour enjeux la résistance au changement, en particulier lorsque ceux-ci s'incarnent dans la « modernisation » des entreprises ou de l'État présentée comme « nécessaire » mais qui viendrait menacer le statut et l'identité conférés aux personnes par la société au travers du travail. Ces auteurs soulignent que les conflits qu'engendrent, par exemple, les délocalisations, la transformation des services publics ou, plus largement, les conséquences de la mondialisation se font au nom de la défense de statuts et de l'intégration contre les effets jugés menaçants de ces transformations. On peut aussi penser à la façon dont Alain Touraine qualifia les grèves de 1995 de « non-mouvement social »⁵ : mettant l'accent sur les divergences d'intérêts entre les promoteurs du mouvement, issus de classes moyennes salariées, et les exclus du travail (sans-papiers, chômeurs) essayant d'y prendre part, il en conclut à l'impossibilité de concevoir un projet cohérent de changement social et donc à la visée purement défensive de la mobilisation. Cette analyse peut cependant faire l'objet de discussions, Pierre Bourdieu ayant notamment défendu l'idée qu'il s'agissait d'un début de mouvement contre le « néo-libéralisme » (*Contre-feux*, 1998). Cela permet de souligner que les conflits et les mouvements sociaux posent et se posent toujours la question du changement social : en témoigne, par exemple, l'évolution de la dénomination d'un mouvement « anti-mondialisation » vers « l'altermondialisme ». L'accent peut être mis sur les contextes socio-historiques : c'est en fonction de ceux-ci, et notamment des rapports de force qu'ils impliquent, que les conflits peuvent se situer comme moteur ou résistance au changement. Le caractère défensif de certains mouvements pourrait ainsi traduire d'abord un affaiblissement des ressources des groupes concernés, par exemple des ressources politiques des ouvriers qui ne bénéficient plus d'une représentation aussi importante et organisée que par le passé.

D'autres mouvements peuvent cependant être analysés plus facilement dans cette optique « défensive ». La façon dont les taxis français défendent un certain mode d'organisation économique – avec notamment la nécessité d'acheter une licence, ce qui conduit à réduire la concurrence – peut illustrer la façon dont les conflits viennent également construire des institutions économiques (marchés, professions, etc) favorables ou défavorables à certains groupes. Les mouvements dits « NIMBY » (pour « *Not In My Backyard* », littéralement « Pas dans mon jardin ») peuvent également être évoqués : ils désignent des mobilisations qui refusent, par exemple, l'installation d'une activité polluante près d'un quartier résidentiel, mais ne se soucient pas qu'elle s'installe ailleurs. On peut alors mettre l'accent alors sur une certaine individualisation des conflits.

On observera également que si les conflits « sociétaux », portant sur des questions de droits ou de valeurs, continuent à viser à des changements sociaux plus ou moins vastes (les mouvements pour la « décroissance » ne visent ainsi rien de moins qu'une remise en question de l'ensemble

³ Luc Boltanski, Eve Chiappello, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, coll. « NRF essais », 1999

⁴ Bruno Héroult, Didier Lapeyronnie in O.Galland, Y. Lemel, *La société française : pesanteurs et mutations*, A. Colin, 2006,

⁵ Touraine et Alii, *Le grand refus. Réflexions sur la grève de décembre 1995*, Fayard 1996)

des modes de vie actuels), les conflits du travail sont plus souvent plus complexes, plus défensifs ou promeuvent des transformations plus progressives.

Mutation des conflits et de leurs formes

Cette évolution invite à s'interroger sur l'évolution des conflits non seulement dans leurs enjeux, mais aussi dans leurs formes et leurs modalités.

Concernant les enjeux, une grille de lecture générale est proposée par les analyses de Ronald Inglehart sur l'évolution des valeurs dans les pays occidentaux. Celui-ci souligne, sur la base d'enquêtes internationales, un passage de valeurs « matérialistes » à des valeurs « post-matérialistes ». Les conflits concerneraient moins la répartition des ressources, les revenus, les salaires ou le pouvoir que des questions liées à l'identité, à la reconnaissance ou aux « droits culturels ». L'opposition est schématique et ne doit pas être surestimée : si, effectivement, certains mouvements renvoient clairement à des questions de reconnaissance (du mouvement des « droits civiques » aux États-Unis aux différentes questions liées à la liberté sexuelle), il ne faut pas oublier que les questions « matérialistes » demeurent importantes (la question des retraites en France, les mouvements d'opposition aux politiques d'austérité en Europe, ou encore le mouvement « *Occupy Wall Street* » aux États-Unis qui a fait des inégalités économiques son principal cheval de bataille). Du reste, la distinction entre les deux n'est pas toujours facile : les conflits du travail mêlent aussi bien les questions « matérialistes » que des questions de reconnaissance (face, par exemple, à certains modes d'évaluation) sans qu'il soit toujours aisé de distinguer où s'arrêtent les unes et où commencent les autres.

Concernant les formes de conflits, on peut utiliser pareillement une grille de lecture opposant schématiquement les formes conventionnelles et les formes non-conventionnelles. Les premiers renvoient à des formes routinisées, comme la manifestation par exemple. Les seconds renvoient à des formes qui n'ont pas reçu un tel adoubement : cela s'étend des formes de *happening* médiatiques à l'usage de la violence. On remarquera qu'une forme non-conventionnelle peut devenir conventionnelle : la grève qui a une longue histoire de pratique illégale est devenue aujourd'hui un droit protégé par la constitution.

Se pose également la question du degré d'organisation des conflits. Un mouvement social constitue une forme spécifique qui se définit comme l'ensemble des protestations et modes conflictuels s'organisant autour d'une même opposition et cherchant à conquérir le contrôle de la société. Le mouvement ouvrier rassemblait ainsi beaucoup d'actions protestataires plus ou moins éparées mais se pensant comme partie d'un grand tout : une grève locale pouvait être vue comme « une scène » particulière de la lutte des classes. Son institutionnalisation dans la négociation collective illustre la façon dont un conflit peut devenir conventionnel. L'une des questions qui se posent quant aux mutations des conflits réside justement dans la disparition d'un principe intégrateur aussi fort parallèlement à la multiplication et à la diversification des conflits.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : Conflit social et changement social

Finalités : Réfléchir sur les rapports entre conflits sociaux et changement social.

Étapes et ressource préconisées :

L'article de Lilian Mathieu « A quoi sert un mouvement social ? Le cas de la double peine » (*Les grands dossiers des Sciences Humaines* n°6, Mars-Avril-Mai 2007, pp. 36-39) est facilement accessible aux élèves. Après une description de la mobilisation contre la double-peine entre 2001 et 2003, il présente différents outils visant à évaluer sociologiquement l'impact et la portée des mouvements sociaux.

Une première étape peut consister à demander aux élèves de relever les différentes caractéristiques du conflit social décrit par l'auteur : enjeux, type (matérialiste/post-matérialiste, etc.), acteurs, ressources, modes d'action et de mobilisation, objectifs et résolutions, etc. Ils peuvent ainsi en tirer un cadre général d'analyse des mouvements sociaux.

Une deuxième étape peut alors porter sur l'évaluation des effets des mouvements sociaux : l'auteur présente plusieurs typologies et éléments théoriques qui sont autant d'appuis pour l'analyse que les élèves peuvent reprendre et discuter au regard de la problématique générale portant sur le changement social.

Enfin, on peut proposer aux élèves de réinvestir ces différents éléments – grilles d'analyse des mouvements sociaux et de leurs impacts – pour analyser un mouvement différent de celui étudié dans l'article, qu'il s'agisse d'exemples historiques (mouvement anti-nucléaire, mouvement LGBT, etc.) ou pris dans l'actualité. Ce travail peut se réaliser en groupe et faire l'objet de dossiers ou d'exposés.

Activité 2 : Les transformations de la conflictualité au travail

Finalités : Relever les grandes évolutions des formes et des modes de mobilisation et de conflictualité ; analyser les conflits du travail

Étapes et ressource préconisées :

Après avoir présenté quelques grandes évolutions des conflits (par exemple le passage de conflits portant sur des valeurs « matérialistes » à des conflits à enjeux « post-matérialistes » selon Inglehart), on peut proposer aux élèves de les mettre à l'épreuve à la lecture de l'article de Xavier de la Véga, « La lutte continue » (*Sciences Humaines* n° 227, Juin 2011, pp. 33-37).

Dans un premier temps, on peut demander aux élèves de relever les différentes transformations du travail décrites dans le document.

Dans un second temps, on pourra leur demander de faire le lien avec les différentes transformations de la conflictualité en mettant l'accent sur la diversité des formes de conflit (en particulier la dichotomie individuels/collectifs) et sur les éléments qui favorisent ou défavorisent leur expression.

Activité 3 : Les formes du conflit

Finalités : Étudier les formes conventionnelles et non-conventionnelles que peuvent prendre les conflits

Étapes et ressource préconisées :

Le mouvement *Occupy Wall Street* aux États-Unis, ainsi que les mobilisations semblables en Europe (généralement connues sous le nom de « mouvement des indignés ») de 2011-2012, peuvent fournir des objets d'analyse intéressants : ils combinent en effet des éléments très conventionnels (rassemblements publics, manifestations, slogans, etc.) et des formes non-

conventionnelles (occupations longues de lieux publics, usage intensif d'Internet, absence des syndicats et d'organisations représentatives traditionnelles au profit d'un fonctionnement beaucoup plus horizontal, prise à partie directe d'un adversaire désigné – la « finance internationale » - plutôt qu'appel à l'État, etc.). Le dossier consacré à ces mouvements par la revue *Sciences Humaines* dans son n°235 de Mars 2012 peut fournir une base de travail, mais il existe bien d'autres supports possibles. Les sites Internet qui ont constitué l'un des points clefs des mouvements sont intéressants, mais souvent en anglais (par exemple : <http://wearethe99percent.tumblr.com/> où des sympathisants proposent leur photo accompagnée d'un texte expliquant les difficultés qu'ils rencontrent face à la crise).

Après avoir présenté aux élèves la grille de lecture des formes conventionnelles/non-conventionnelles, on peut leur demander de retrouver celles-ci au sein du mouvement étudié.

On peut ensuite les amener à réfléchir sur les déterminants de ces formes, leurs conséquences et la façon dont on peut les interpréter. On peut par exemple montrer que le recours à des formes conventionnelles – la manifestation, la non-violence – est au moins en partie lié à la nécessité de légitimer le mouvement dans le cadre d'un État démocratique : elles respectent en effet le monopole de la violence légitime et jouent sur l'importance du nombre qui va de pair avec le suffrage universel. Les formes non-conventionnelles ne l'ont pas toujours été : ainsi l'occupation des « demeures des coupables » (ici de Wall Street) était chose courante au 17^e siècle. Elles se nourrissent quant à elles de doutes quant à la capacité de l'État national à agir face à des adversaires mondialisés.

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Birnbaum P., « Conflits », in Boudon R., *Traité de sociologie*, Puf, 1992

[Une présentation générale et synthétique sur les différentes théories classiques du conflit en sociologie : l'article constitue une bonne introduction à ce thème.]

Bérout S., Denis J.-M., Desage G., Giraud B., Péliasse P., *La lutte continue ?*, Le Croquant, 2008

[Un ouvrage collectif s'intéressant à l'évolution des conflits du travail sur la base des deux enquêtes « Réponses » de l'Insee, en 1996-1998 et 2004. De nombreux travaux empiriques complémentaires.]

De la Vega X., « Conflits au travail : de nouvelles mobilisations ? », *Sciences Humaines*, Juin 2011, pp. 32-47.

[Ce dossier de la revue *Sciences Humaines* propose une série d'articles d'une très grande clarté sur les mutations récentes des mobilisations liées au travail, avec notamment des encadrés donnant des exemples précis, exploitables directement avec les élèves (notamment p. 41 sur la désobéissance ou p. 46 sur la mobilisation des sans-papiers en 2006).]

Denis J.-M. (dir.), *Le conflit en grève ?*, La dispute, 2005

[Un ensemble de contributions sur les transformations de la conflictualité : la première partie propose des analyses globales tandis que la seconde se concentre sur des exemples plus précis de conflits du travail : entreprises de services, EDF, McDonald, etc.]

Mathieu L., *Comment lutter ? Sociologie et mouvements sociaux*, Textuel, 2004.

[Une présentation générale des théories de la mobilisation et des mouvements sociaux. Outre les chapitres définissant un mouvement social et son organisation, on s'intéressera particulièrement au dernier chapitre, intitulé « Les mouvements sociaux sont-ils efficaces ? », le plus proche des problématiques du programme : c'est une bonne synthèse sur la question des conflits et du changement social.]

Neveu E., *Sociologie des mouvements sociaux*, La découverte, coll. « Repères », 2005.

[Une bonne introduction aux approches sociologiques de la mobilisation et des conflits sociaux. On s'intéressera particulièrement aux passages présentant et discutant les « nouveaux mouvements sociaux » (chapitre 5) et à celui concernant le rôle des systèmes politiques (chapitre 7).]

Simmel G., *Le conflit*, Circé, 1995

[Le texte de référence sur le conflit intégrateur. Un peu difficile à lire du fait de son style daté (première édition en 1904), il n'en reste pas moins d'une grande richesse, tant dans les idées que dans la multiplicité des exemples mobilisés.]

Bibliographie complémentaire

Dubet F. *Injustices. L'expérience des inégalités au travail*, Seuil, 2006.

Dahrendorf R. *Classes et conflits de classe*, Mouton, 1972

Lagrange H, Oberti M (dir.), Émeutes urbaines et protestations, Presses de Sciences Po, coll. « Nouveaux débats », 2006

Castel R, Les métamorphoses de la question sociale, Fayard, 1995

Coser L., Les fonctions du conflit social, Puf, 1982

Sirot S, La Grève en France, une histoire sociale (XIXeme siècle, XXeme siècle), Odile Jacob, 2002

Adam G, Reynaud J-D, Conflits du travail et changement social, Puf, 1978

Sur le site de la Dares, les dernières données statistiques relatives aux conflits collectifs : <http://www.travail-emploi-sante.gouv.fr/>

Guy Groux, Vers un renouveau du conflit social, Bayard, 1998

Touraine, « Conflit social », Encyclopédia Universalis

Films

Christian Rouaud , Lip, L'imagination au pouvoir, 2007

Anne Kunvari, Il était une fois le salariat, Iskra, 2006

Fiche 1.1 Comment les pouvoirs publics peuvent-ils contribuer à la justice sociale ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : On s'interrogera sur les fondements des politiques de lutte contre les inégalités en les reliant à la notion de justice sociale ; on rappellera à ce propos que toute conception de la justice doit répondre à la question : « L'égalité de quoi ? ». On distinguera égalité des droits, égalité des situations et égalité des chances. On analysera les principaux moyens par lesquels les pouvoirs publics peuvent contribuer à la justice sociale : fiscalité, redistribution et protection sociale, services collectifs, mesures de lutte contre les discriminations. On montrera que l'action des pouvoirs publics s'exerce sous contrainte et qu'elle fait l'objet de débats quant à son efficacité : risques de désincitation et d'effets pervers.

Acquis de première : État-providence, prélèvements obligatoires, revenus de transfert

NOTIONS : Égalité, discrimination, assurance/assistance, services collectifs, fiscalité, prestations et cotisations sociales, redistribution, protection sociale.

Savoirs de référence sur la question

Il existe une pluralité de critères qui permettent de définir ce qu'est une société juste et si les travaux d'économie publique ou de sociologie n'ont pas vocation à trancher entre ces différentes conceptions de la justice, ils peuvent cependant éclairer les débats sur l'action publique en établissant l'efficacité comparée des différents instruments disponibles pour atteindre les objectifs poursuivis par les pouvoirs publics. D'ailleurs, l'idée même que des mesures de politique publique puissent rendre la société plus juste ne fait pas consensus. Elle est critiquée par des penseurs héritiers de Marx, qui considèrent que c'est le fondement même de la société capitaliste qui est injuste et que seul un changement dans le mode de production permettrait qu'advienne une société plus juste. Elle est aussi critiquée par un penseur comme Hayek qui dénonce « le mirage de la justice sociale » : seule une décision individuelle peut être décrétée juste ou injuste, or l'allocation des ressources ne procède d'aucune volonté individuelle ni même de la volonté d'un groupe d'individus. La notion de justice sociale n'a donc aucun sens, et elle est, de plus, dangereuse puisqu'elle sert à justifier une intervention publique, qui risque toujours d'empiéter sur les libertés individuelles.

Pour contribuer à la justice sociale les pouvoirs peuvent chercher à agir sur différentes dimensions de l'égalité

Dans le cadre des sociétés démocratiques, il est difficile pour des pouvoirs publics de prétendre contribuer à une société plus juste sans en même temps affirmer une égale considération pour tous les citoyens. Mais cette aspiration à l'égalité peut revêtir des contenus différents et la poursuite de l'égalité dans une de ses dimensions peut coexister avec le maintien d'inégalités importantes dans une ou plusieurs autres dimensions. On peut, dans cette perspective, distinguer les différentes dimensions de l'égalité : égalité des droits, égalité des situations ou égalité des chances.

On peut chercher d'abord à assurer l'égalité des droits, l'égalité devant la loi, qui est largement garantie dans les sociétés démocratiques même si des débats subsistent (extension des droits de l'enfant, droits de vote pour les étrangers, citoyenneté européenne, etc.). Mais on peut aussi garantir le caractère effectif de cette égalité des droits, en luttant contre les discriminations, c'est-à-

dire en traitant de manière différenciée des individus en fonction de leur appartenance à des catégories spécifiques, quand ces traitements conduisent à des inégalités avec les membres d'autres catégories.

Pour mesurer la discrimination dont sont victimes les femmes ou les « minorités visibles » sur le marché du travail, on peut chercher à isoler la part des inégalités de salaires dont elles sont victimes et qui reste inexpliquée par des facteurs liés à la productivité, par exemple, le type de poste ou le niveau de diplôme.

Dans une société où les positions sont inégales, on peut aussi souhaiter que la distribution de ces positions ne se fasse pas de façon arbitraire mais qu'elle se fasse sur la seule base des mérites individuels. Dans cette perspective, l'idéal d'égalité des chances a toujours un lien avec l'idéal méritocratique : les positions dominantes doivent être réservées à ceux qui les doivent à leur seul mérite individuel, sans que la compétition pour ces places se trouve faussée par des inégalités de départ. Elle doit se faire à armes égales pour que chacun doive sa position à ses talents et à ses efforts et non pas à des privilèges qui viendraient fausser la compétition, par exemple des avantages liés à la famille dans laquelle on est né.

Cet objectif d'égalité des chances peut s'entendre à plusieurs niveaux. Le degré minimal d'égalité des chances, c'est l'absence de discriminations : toutes les positions sont offertes à tous les individus. Cette première version minimaliste de l'égalité des chances laisse dans l'ombre le caractère contingent des bases de la réussite individuelle. On peut donc penser qu'il faut aussi assurer un accès égal aux opportunités réelles de réussir. On peut enfin penser avec Rawls que la distribution des talents et des volontés est aussi une des formes de l'arbitraire et qu'il faut donc considérer que l'individu n'est pas directement responsable de ses talents et surtout de la façon dont ils se trouvent valorisés par la société et le marché du travail. Il faudrait alors faire en sorte que la distribution contingente des talents individuels soit mise au service des plus démunis. Ici, l'égalité des chances n'est plus purement méritocratique.

Cet objectif d'égalité des chances peut être fondé non seulement sur cette lutte contre différentes formes d'arbitraire mais aussi sur la recherche d'une forme d'efficacité : en réservant les positions dominantes à des individus issus de certaines familles seulement, la société se priverait des talents des enfants de milieux moins favorisés. On peut ainsi considérer, par exemple, qu'une société où la certification scolaire joue un rôle essentiel dans la distribution des positions sociales est plus juste qu'une société organisant la simple transmission des positions sociales aux seuls héritiers. Cependant certaines analyses soulignent qu'il serait insuffisant de s'en tenir à l'égalité des chances et qu'il est aussi nécessaire de se préoccuper de « l'égalité des places » (F. Dubet).

Les inégalités de situations entre différents groupes peuvent être lues en termes de probabilités inégales de se trouver dans une situation donnée en matière de revenus, de patrimoine, de diplôme,... et donc comme le reflet de chances inégales et parfois de droits inégaux ou de discriminations. Cependant, il faut souligner que l'égalité des situations reste un objectif important des politiques publiques. Dans certains cas, les politiques visent à réduire les inégalités de situation (redistribution des revenus, politiques de développement des régions défavorisées, etc.). Mais dans d'autres domaines, c'est carrément l'égalité des situations qui est visée. Par exemple dans le domaine de l'éducation (socle commun ou culture commune) ou dans le domaine sanitaire (accès égal aux soins médicaux quel que soit le revenu ou le lieu de résidence). E. Maurin considère que la meilleure façon d'assurer l'égalité des chances de réussite scolaire est d'œuvrer à une plus grande égalité des situations (en matière de logement et de revenu notamment).

Les différents types de mesures qui visent à assurer une société plus juste

Ces mesures peuvent faire l'objet de débats dans l'espace public parce qu'elles touchent aux sentiments associés au caractère juste ou injuste des inégalités. Sur ce point, il faut bien distinguer la mesure des inégalités dans leurs différentes dimensions et le sentiment qu'elles sont justes ou injustes. Pour comprendre la façon dont se construisent les représentations collectives à ce sujet, il faut commencer par étudier le lien entre les inégalités objectives et les inégalités perçues. Dans cette perspective, il ne faut pas oublier que la mesure des inégalités fait elle-même l'objet de débats. Il faut ensuite comprendre ce qui structure la représentation des inégalités perçues comme

justes ou injustes. Ces représentations collectives des inégalités perçues n'ont pas nécessairement la même cohérence que les systèmes théoriques mais les enquêtes montrent que certaines dimensions de l'inégalité sont perçues comme particulièrement injustes : c'est le cas par exemple des inégalités de situation qui résultent d'une inégalité des chances.

Les mesures redistributives

Il existe une forme de redistribution directe, celle qui opère des prélèvements sur les revenus primaires et distribue des revenus de transfert pour réduire les inégalités de départ. Pour mesurer l'ampleur de ce mouvement de redistribution, on peut comparer la courbe de Lorenz des revenus (ou du patrimoine) avant et après redistribution. Si la courbe de Lorenz après redistribution se rapproche de la droite de parfaite égalité on peut considérer que la fiscalité et les transferts permettent d'assurer une redistribution.

Un service collectif financé par l'impôt peut lui aussi avoir des effets redistributifs sur les revenus des ménages et donc réduire les inégalités de situation. C'est ce qui se produit quand les ménages qui ont des revenus primaires faibles et qui contribuent peu ou pas au financement du service collectif en bénéficient dans des proportions au moins aussi importantes que les autres ménages. Cette forme de consommation collective vient augmenter les sommes disponibles pour d'autres usages, on peut calculer d'ailleurs le revenu disponible brut ajusté, pour tenir compte des effets redistributifs de ces services collectifs fournis gratuitement ou à un prix inférieur à leur coût de production. Quand ce service collectif permet d'assurer l'égalité d'accès aux moyens de réussir, il assure en même temps une forme d'égalité des chances et contribue à l'égalité des situations.

Les systèmes de protection sociale assurent aussi une forme de redistribution : redistribution horizontale entre malades et bien portants par exemple et redistribution verticale des catégories favorisées vers les catégories qui le sont moins.

Pour préciser les effets redistributifs, on peut d'abord distinguer différents modes de prélèvements. Il faut distinguer l'impôt, qui est un prélèvement obligatoire qui n'est pas la contrepartie directe d'un service et les cotisations sociales, qui elles ouvrent un droit à des prestations sociales réservées à ceux qui ont contribué par leurs cotisations au financement des assurances correspondantes. La frontière entre ces deux formes de prélèvements obligatoires est cependant poreuse : on peut payer des cotisations sans que le lien avec les prestations reçues soit très direct (les fonctionnaires qui contribuent au financement de l'assurance chômage par exemple).

On peut ensuite distinguer différents modes de calcul du montant des prélèvements. Ils se distinguent :

- Par ce qui est taxé : le revenu, le patrimoine, les bénéfices, la consommation, l'héritage... c'est ce qui définit l'assiette, elle est calculée en soustrayant de ce qui est imposé les différentes déductions prévues par la loi ;
- Selon le lien entre le montant payé et le niveau de l'assiette : le montant payé peut être proportionnel à l'assiette (c'est le cas des cotisations sociales ou de l'impôt sur les sociétés), progressif (le taux d'imposition augmente avec le montant imposé, c'est le cas de l'impôt sur le revenu) ou dégressif, c'est ce qu'on peut observer pour des prélèvements forfaitaires (le montant n'est pas lié au montant imposé et donc les faibles revenus sont en proportion plus taxés que les autres).

Les mesures de lutte contre les discriminations

On définira l'action positive comme un traitement préférentiel volontairement accordé aux membres d'une minorité traditionnellement désavantagée afin de compenser les désavantages associés à cette appartenance. On distingue deux formes d'actions positives selon qu'elles interviennent *a priori* (notamment en favorisant l'accès à l'éducation des catégories discriminées) ou *a posteriori* (notamment en corrigeant les mécanismes de marché). On peut également différencier les dispositifs d'action positive en fonction de l'entorse plus ou moins importante qu'elles représentent au « droit à l'égalité formelle de traitement ». Il existe des actions positives qui supposent qu'à

compétences égales, on favorise, par exemple, la femme par rapport à l'homme, si la femme est sous-représentée dans tel ou tel secteur d'activité. D'autres actions remettent en cause plus radicalement l'égalité de traitement, en favorisant notamment les membres des groupes discriminés, même s'ils sont moins compétents que certains candidats des groupes non-discriminés. Cette atteinte à l'égalité de traitement peut être relativisée si l'on considère que l'évaluation des compétences est biaisée et défavorise les minorités.

L'évaluation toujours délicate des effets de ces différentes mesures

D'après l'INSEE, les prestations sociales (prestations familiales, minima sociaux et allocations logement) contribuent pour les deux tiers à la réduction des inégalités et les prélèvements pour un tiers, en grande partie par l'effet de l'impôt progressif sur le revenu. En vingt ans, l'impact redistributif du système socio-fiscal s'est légèrement réduit, sous l'effet des différentes mesures qui ont été prises. L'impôt sur le revenu est en 2010 à la fois moins progressif et d'un montant relativement plus faible qu'en 1990. Les prestations sociales apparaissent aussi moins redistributives qu'elles ne l'étaient en 1990. Elles ont été le plus souvent revalorisées en fonction de l'inflation et ont donc évolué moins vite que les revenus moyens de la population. L'érosion relative de leurs montants réduit leur capacité à réduire les inégalités. Elle a en partie été compensée par des politiques de ciblage des prestations sur les ménages les plus défavorisés, ce qui augmente mécaniquement la progressivité du système.

Il faut distinguer l'incidence formelle (qui paie formellement le prélèvement) et l'incidence réelle des prélèvements (qui supporte le coût économique de ce prélèvement et qui voit donc son revenu disponible ou sa consommation diminuer)

On peut prendre l'exemple des cotisations sociales prélevées sur les salaires. On distingue :

- Le salaire brut = salaire net + cotisations salariales (payées formellement par les salariés) ;
- Le salaire super-brut = salaire brut + cotisations patronales (payées formellement par l'employeur) = coût total du travail supporté par l'employeur.

Pour savoir si ce sont plutôt les employeurs ou plutôt les salariés qui supportent réellement le montant de ces cotisations, il faut examiner les formes des courbes d'offre et de demande de travail. Si l'offre de travail est faiblement élastique par rapport au salaire net reçu et la demande de travail fortement sensible au niveau du salaire super-brut, ce sont les salariés qui supporteront la plus grosse part de ces cotisations. C'est le contraire si l'offre de travail est très élastique et la demande de travail comparativement moins élastique.

La fourniture de services collectifs, comme l'éducation, a des effets contrastés : elle contribue à une meilleure égalité des chances en principe, en favorisant un accès indépendant de l'origine sociale à certaines opportunités. Mais on peut discuter de ces effets en pointant pour commencer l'inégal rendement des diplômés selon l'origine sociale. On peut ensuite se demander si un poids élevé de la certification scolaire sur les carrières ne peut pas paradoxalement contribuer à la fois au développement des inégalités scolaires et à la reproduction sociale des inégalités. En effet, quand les élèves et leurs familles ont conscience que leur avenir social se détermine à l'école, la concurrence entre les élèves, entre les filières, entre les établissements, se trouve accentuée et les familles les moins bien dotées ne jouent pas à armes égales. Par conséquent, non seulement le poids du diplôme sur les inégalités de trajectoires professionnelles creuse les inégalités entre élèves, mais il accentue aussi la reproduction sociale des inégalités. Dans ce contexte, ceux qui sont dépourvus de diplôme voient leur sort relatif se dégrader. C'est d'autant plus vrai dans les pays où les systèmes de formation professionnelle initiale et tout au long de la vie sont moins développés.

On pourrait penser aussi que la difficulté à assurer l'égalité des chances scolaires vient du fait que ce principe de justice entre en concurrence avec d'autres principes qui permettraient de définir une école juste (une école efficace pour former des salariés compétents, ajustés aux besoins du marché du travail : une école respectueuse des appartenances communautaires, une école qui respecterait d'abord la liberté de choix des parents,...). Mais différents travaux montrent que les

pays où les inégalités sociales de trajectoires scolaires sont les plus limitées peuvent aussi être ceux dont les performances mesurées par des enquêtes comme PISA sont les meilleures. Ici, il n'y a pas nécessairement d'arbitrage entre une forme de justice sociale définie comme respectueuse de l'égalité des chances et une forme d'efficacité du système scolaire mesurée par les compétences acquises par les élèves. D'autres travaux montrent enfin qu'une des façons les plus efficaces de travailler à l'égalité des chances est de travailler à la réduction des inégalités de situation entre les familles, en particulier les inégalités de revenus qui entraînent des inégalités face au logement (taille du logement, accès sélectif à certains quartiers et aux établissements qui s'y trouvent, etc.).

Les effets controversés des politiques de lutte contre les discriminations

Les opposants aux politiques de lutte contre la discrimination soulignent les effets pervers des mesures d'action positive, notamment dans le cas d'une politique des quotas ; ils pointent en particulier un risque d'embauche de travailleurs moins qualifiés, qui viendrait diminuer l'efficacité productive des entreprises. Elles pourraient aussi désinciter les individus bénéficiant de l'action publique à investir en capital humain et entraîner des formes de stigmatisation des salariés bénéficiant de ces mesures.

En réalité les effets sont contrastés. Plusieurs travaux américains mettent en évidence des cas où l'action positive a modifié les pratiques d'embauche, les politiques de ressources humaines et les revenus de l'emploi. Les établissements pratiquant l'action positive modifient leurs critères de recrutement et offrent une formation plus fréquente au personnel embauché. On observe d'ailleurs une augmentation du nombre de candidatures et du nombre d'embauches des catégories de population bénéficiant de l'action positive (les femmes ou les minorités ethniques) mais également de membres de catégories traditionnellement stigmatisées sur le marché du travail, non bénéficiaires du dispositif (chômeurs de longue durée, individus ayant un passé criminel, etc.). Grâce à ces efforts de formation et d'intégration des nouveaux embauchés, on observe une amélioration de la productivité des salariés. On dispose donc d'études qui montrent qu'il est possible de lutter contre les pratiques discriminatoires sans diminuer l'efficacité productive des entreprises.

Mais ces dispositifs d'action positive restent malgré tout imparfaits et leur champ d'action limité. Seuls les critères discriminatoires directement « objectivables » et visibles (sexe, handicap, origine ethnique, etc.) peuvent être pris en compte, mais les dispositifs d'action positive sont sans effet sur d'autres sources possibles de discriminations comme l'apparence physique, l'orientation sexuelle, l'appartenance religieuse ou politique. Ces actions doivent donc être complétées par d'autres actions plus préventives sur les représentations des critères d'embauche.

De façon générale, certains sociologues comme François Dubet et Esping-Andersen considèrent qu'un des moyens les plus efficaces de travailler à l'égalité des chances est de travailler à réduire les inégalités de situation.

Au-delà de leurs effets sur les différentes dimensions des inégalités, les mesures adoptées peuvent aussi modifier les comportements des agents économiques. En premier lieu, en augmentant le prix des produits, une taxe entraîne une diminution des volumes échangés et donc une perte sèche d'utilité, puisque les échanges mutuellement profitables sont sources de gain. Ensuite, on peut examiner l'hypothèse d'un effet désincitatif des impôts (moindre incitation à travailler si les revenus du travail sont taxés, à épargner si on taxe l'épargne, à accumuler si on taxe le patrimoine ou les héritages, à consommer si on taxe certaines consommations...).

Les travaux d'Emmanuel Saez permettent de préciser l'étude des effets désincitatifs des impôts. Il utilise la distinction classique entre les effets participatifs (sur le choix de participer ou non au marché du travail) et les effets intensifs (sur le nombre d'heures de travail proposées). Dans le cas des très hauts revenus, il explique qu'on peut distinguer trois formes possibles de modification du comportement d'offre de travail quand le taux d'imposition augmente et donc trois formes d'élasticité liées aux variations du taux d'imposition.

La première forme d'élasticité est celle qui est la plus souvent citée : une augmentation du taux d'imposition s'accompagnerait d'une baisse de l'offre de travail par un effet de substitution du loisir

au travail. C'est oublier que si le revenu horaire après impôt baisse, le coût d'opportunité du loisir baisse et on peut donc observer un effet de substitution du loisir au travail, mais on peut aussi observer un effet-revenu, qui joue en sens contraire (l'agent cherche à maintenir son revenu total en augmentant le nombre d'heures travaillées). C'est cette élasticité qui est à l'origine de la fameuse courbe popularisée par Laffer à la fin des années 1970, selon laquelle « trop d'impôt tue l'impôt » : en ordonnée le montant des recettes collectées grâce à l'impôt et en abscisse le taux d'imposition, on obtient une courbe en U inversé. Si le taux d'imposition est nul, les recettes sont nulles, même chose si le taux d'imposition est de 100 %. On peut y lire le taux d'imposition optimal, celui qui permet de maximiser les recettes fiscales. Mais cette courbe ne repose au départ sur aucune donnée empirique, elle ne fait que traduire en image les effets désincitatifs des impôts sur l'offre de travail. Thomas Piketty a mené une étude sur les effets de la modification des taux marginaux d'imposition sur les tranches supérieures de revenus en France entre 1970 et 1996. Sur la période considérée, il y a eu de nombreuses modifications de ces taux marginaux supérieurs et l'étude conclut que ces modifications ont eu des effets très limités sur les revenus en question. L'élasticité de l'offre de travail des titulaires des hauts revenus à la fiscalité est presque nulle.

La deuxième forme d'élasticité résulte de l'optimisation fiscale pratiquée par les hauts revenus, grâce à des conseillers dont c'est la spécialité. Pour les ménages à hauts revenus, il est relativement simple de bénéficier de niches fiscales, de pratiquer la fraude ou l'évasion fiscale. La littérature empirique est plus étayée sur ce sujet. Elle semble montrer que cette élasticité est relativement forte.

La troisième forme d'élasticité résulte de l'optimisation salariale. Les études empiriques semblent montrer que quand les hauts salaires sont fortement taxés, les hauts salaires avant imposition augmentent plutôt moins vite. Au contraire quand les taux d'imposition sur ces hauts salaires sont faibles, ils progressent plus vite. On pense que les titulaires de hauts salaires, dans la négociation de leur niveau de salaire, intègrent le salaire après impôt et s'ils savent qu'ils seront lourdement taxés, ils ont tendance à réclamer d'autres formes d'avantages ou de rémunérations que le salaire.

On peut mener le même type d'analyse pour étudier les effets possibles des transferts sur les comportements des ménages : les travaux d'économie publique sur les transferts en direction des ménages à bas revenus soulignent le risque d'effets désincitatifs qui peuvent être contournés par exemple par un système de crédit d'impôt comme la prime pour l'emploi ; mais comme cette prime est réservée aux individus qui exercent une activité, elle est moins redistributive qu'une mesure de type revenu minimum. Si on cible sur les ménages les plus pauvres, on arbitre, certes, en faveur du caractère redistributif, mais au risque d'entraîner des formes de trappe à inactivité.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : La prime pour l'emploi

Finalités :

- Définir avec les élèves la différence entre un impôt négatif et un crédit d'impôt
- Travailler avec eux la différence entre des mesures qui visent explicitement un objectif de redistribution et des mesures incitatives au retour à l'emploi

Etapes et ressources :

Proposer aux élèves de faire une recherche sur les conditions d'attribution de la prime pour l'emploi :

Site du ministère du travail, de l'emploi et de la santé : www.travail-emploi-sante.gouv.fr/informations-pratiques,89/fiches-pratiques,91/incitations-a-la-reprise-d,617/informations-pratiques,89/fiches-pratiques,91/remuneration,113/la-prime-pour-l-emploi-ppe,1034.html ou un simulateur gratuit : <http://impotsurlerevenu.org/simulateurs/491-simulateur-prime-pour-l-emploi.php>

Construire un tableau comparatif du niveau des prestations en fonction des revenus et de la composition du ménage

Activité 2 : Les différents modèles d'Etat Providence et les différentes dimensions de l'égalité

Finalités :

Illustrer la variété des conceptions de l'égalité en s'intéressant aux différents modèles de protection sociale déjà étudiés par les élèves.

Etapes et ressources :

À partir de la présentation rédigée par Bruno Palier, en particulier « Les trois grands défis de l'Etat-Providence au XXIème siècle » pages 15 à 17 dans l'ouvrage de Gosta Esping-Andersen, *Trois leçons sur l'Etat-providence*, Seuil, 2008, on pourra faire repérer et classer par les élèves les différentes dimensions de l'égalité visées par les mesures préconisées par l'auteur.

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Agnès Benassy-Quéré, Benoît Coeuré, Pierre Jacquet, Jean Pisani-Ferry, *Politique économique*, De Boeck, 2009.

[Le chapitre 1 revient de façon très claire sur les fondements de l'intervention publique et travaille à distinguer l'économie positive et l'économie normative et le chapitre 7 sur la politique fiscale. Pour une présentation synthétique des travaux d'économie publique.]

Antoine BOZIO et de Julien GRENET (dir), *Economie des politiques publiques*, collection Repères, La Découverte, 2010.

[Une présentation très claire et problématisée des travaux d'économie publique, avec un bon souci d'articulation avec les éléments du débat public.]

Collectif , « Justice sociale et action publique, des principes à leur mise en œuvre », *Problèmes économiques et sociaux*, numéro 949-950, juin-juillet 2008.

[Très utile pour illustrer en cours en partant de mesures précises dans des domaines variés.]

Bibliographie complémentaire

Christian Arnsperger et Philippe Van Parijs, *Ethique économique et sociale*, La Découverte, Coll. Repères, 2003.

François Dubet, *Les places et les chances. Repenser la justice sociale*, Seuil, 2010.

Marie Duru-Bellat, *Le mérite contre la justice*, Presses de Sciences po, 2009.

Jean-Paul Fitoussi et Pierre Rosanvallon, *Le nouvel âge des inégalités*, Seuil, 1996.

Michel Forsé et Olivier Galland, *Les français face aux inégalités et à la justice sociale*, Armand Colin, 2011.

Will Kymlicka, *Les théories de la justice : une introduction*, La Découverte, 2003.

Amartya Sen, *L'idée de justice*, Flammarion, collection Champs, février 2012.

Une conférence d'Emmanuel SAEZ « Fiscalité et politique redistributive : de la théorie à la pratique » le 15 décembre 2009 à l'école d'économie de Paris : http://ses.ens-lyon.fr/1263491264884/0/fiche_article/.

Alain Supiot, *La justice sociale face au marché total*, Seuil, 2010

Fiche 2.1 : Comment s'articulent marché du travail et gestion de l'emploi ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : *En se limitant à une présentation graphique simple et en insistant sur les déterminants de l'offre et de la demande, on expliquera l'analyse néo-classique du fonctionnement du marché du travail. Pour rendre compte de la spécificité de la relation salariale, on montrera l'intérêt de relâcher les hypothèses du modèle de base en introduisant principalement les hypothèses d'hétérogénéité du facteur travail et d'asymétrie d'information. À partir de quelques exemples, on montrera que le taux de salaire dépend également du résultat de négociations salariales et de l'intervention de l'État.*

Acquis de première : *salaire, marché, productivité, offre et demande, prix et quantité d'équilibre, asymétries d'information,.*

NOTIONS : *Taux de salaire réel, salaire d'efficience, salaire minimum, contrat de travail, conventions collectives, partenaires sociaux, segmentation du marché du travail.*

Savoirs de référence sur la question

La gestion de l'emploi est fondée sur le contrat de travail, qui précise la rémunération, le contenu du poste, les conditions de travail et engage le salarié dans une relation de subordination par rapport à l'employeur, reflet du caractère hiérarchique de la relation salariale. Le contrat de travail ayant une dimension marchande, la gestion de l'emploi s'analyse en mobilisant une approche en termes de marché. Cette dimension toutefois n'est pas suffisante car, comme tous les contrats, le contrat de travail est encadré par un ensemble de normes et d'institutions. L'histoire sociale a conduit à donner une importance particulière aux normes en ce qui concerne la gestion des relations de travail et la gestion de l'emploi. Outre les règles d'origine étatique (code du travail en France), les relations de travail sont modelées par des conventions qui résultent d'accords entre partenaires sociaux. L'étude des relations professionnelles (Etat, organisations d'employeurs, organisations de salariés) et de la diversité de leur structuration dans le temps et dans l'espace est donc de nature à éclairer à la fois le fonctionnement du marché du travail et les caractéristiques de la relation d'emploi. Ce thème se prête donc particulièrement bien à la mobilisation croisée des regards de l'économiste (marchés, taux de salaire, coordination par les prix, etc.) et du sociologue (normes, règles, institutions, etc.).

L'emploi : une relation marchande

Le modèle néo-classique de base du marché du travail constitue un point de départ à une démarche intellectuelle qui va consister à relâcher progressivement les hypothèses afin de produire des modèles qui ont une portée heuristique plus grande.

Le modèle néo-classique de base

Dans le modèle néo-classique de base du marché du travail, l'équilibre résulte de la confrontation d'une offre de travail des salariés et d'une demande de travail des employeurs ; l'offre est une fonction croissante du prix, la demande une fonction décroissante du prix ; le prix est le taux de salaire réel, c'est-à-dire le rapport entre taux de salaire nominal et niveau des prix. A l'équilibre,

l'offre et la demande de travail sont égales. Comme tout prix, le taux de salaire réel est un véhicule d'information (sur l'offre et la demande de travail) et un mécanisme d'incitation.

Prix relatif du loisir en termes de consommation marchande, le taux de salaire réel affecte tout d'abord l'arbitrage individuel entre la consommation et le loisir : il représente le coût d'opportunité du loisir dans la mesure où une heure de loisir supplémentaire prive l'individu d'une quantité de biens et services consommée d'autant plus importante que le taux de salaire réel est élevé. La présence d'un revenu de remplacement, par exemple de revenus du patrimoine ou de prestations sociales, modifie les termes de l'arbitrage travail/loisir. Ce raisonnement permet d'interpréter certaines réformes de la législation sociale, telles que l'extension de l'allocation parentale d'éducation dans les années 1990 ou plus récemment l'introduction du RSA Activité. L'ampleur de leurs effets dépend de l'élasticité-prix de l'offre de travail. Ainsi, le taux d'activité des mères de deux enfants s'est réduit lorsqu'elles ont pu bénéficier de l'allocation parentale d'éducation à partir de 1994 alors que le taux d'activité des mères d'un enfant unique, non concernées, continuait à augmenter. De même, en réaction au risque de « trappe à inactivité » résultant du RMI, le RSA Activité vise à constituer une incitation financière au retour à l'emploi puisqu'il accroît la rémunération marginale du travail des personnes sans emploi et des titulaires de bas salaires.

La demande de travail émane des entreprises qui ont intérêt à embaucher jusqu'au moment où le salaire nominal (salaire réel x prix) est égal à la recette marginale (productivité marginale du travail x prix de vente), autrement dit jusqu'au moment où le taux de salaire réel est égal à la productivité marginale du travail. Puisque la productivité marginale du travail décroît au fur et à mesure que le nombre de travailleurs augmente (cf. loi des rendements décroissants, question 2.1. du programme de première), la demande de travail diminue lorsque le taux de salaire réel augmente. Le modèle néo-classique de base postule que le travail et le capital sont substituables, et qu'une baisse du taux de salaire réel a deux effets. D'une part, elle modifie la combinaison optimale des facteurs de production en faveur du travail dont le coût relatif par rapport au capital diminue : c'est l'effet substitution. Ainsi, sur le long terme, la hausse tendancielle du taux de salaire réel s'est accompagnée d'une plus forte intensité capitalistique de la production, et la divergence de l'évolution des taux de salaire réel des salariés faiblement qualifiés dans les années 1980 et 1990 entre la France et les Etats-Unis s'est traduite par de moindres créations d'emplois dans le secteur des services en France. D'autre part, elle desserre la contrainte budgétaire de l'employeur qui revoit son plan de production à la hausse : c'est l'effet volume. Ces deux effets, substitution du travail au capital et accroissement du volume de la production, se cumulent pour stimuler la demande de travail.

Ce modèle de base permet d'élaborer une première compréhension du marché du travail. On peut par exemple montrer (en s'appuyant sur les acquis de première à propos du marché) comment une hausse de l'offre de travail (à la suite de changements démographiques ou de modification des comportements) conduit, toutes choses égales par ailleurs, à une tendance à la baisse du taux de salaire réel. A l'inverse, une hausse de la demande de travail (à la suite d'une croissance de la production plus rapide que celle de la productivité) conduit, toutes choses égales par ailleurs, à une tendance à la hausse du taux de salaire réel. Toujours à partir des acquis de première, on peut rappeler que si le taux de salaire est parfaitement flexible l'ajustement se fera par les prix et que, s'il est parfaitement rigide, l'ajustement se fera par les quantités (l'un des côtés du marché sera rationné). Par exemple, dans ce modèle en équilibre partiel, l'existence d'un salaire minimum rationne l'offre de travail (les salariés dont la productivité est la plus faible ne seront pas embauchés).

Toujours à partir de ce modèle de base, on peut analyser le fait que pour l'employeur, c'est le coût salarial horaire (incluant les cotisations salariales et patronales ainsi que les coûts supportés par l'employeur pour recruter, former et éventuellement se séparer du salarié) qui détermine la demande de travail, alors que le comportement des salariés dépend du taux de salaire horaire net qu'ils perçoivent. La différence entre les deux constitue le « coin socio-fiscal ¹ ». Ce dernier diminue le volume d'emploi par rapport à une situation concurrentielle en équilibre partiel.

¹ Selon la commission des comptes de la sécurité sociale, « le coin socio fiscal est l'écart entre le coût du travail pour l'employeur (salaire brut et cotisations sociales patronales) et le revenu net de tous prélèvements

Le modèle microéconomique de base considère donc que le salaire rémunère essentiellement l'effort consenti par le travailleur et sa contribution à la production, mesurée par sa productivité. Cependant, l'analyse néo-classique du marché du travail repose aujourd'hui sur des modèles plus complexes qui visent à rendre compte d'un certain nombre de phénomènes ignorés par le modèle de base.

La spécificité de la relation salariale : le relâchement des hypothèses du modèle de base

D'une part, la relation salariale présente des asymétries d'information, car les employeurs n'observent pas directement l'effort fourni par les travailleurs. Ils peuvent certes mettre en place des procédures de contrôle et surveillance, mais elles sont coûteuses et pas toujours efficaces ! Par ailleurs, elles peuvent brider l'autonomie et l'initiative des salariés. Les employeurs peuvent dès lors utiliser le salaire comme instrument de motivation, en fixant le niveau de salaire au-dessus du niveau de l'équilibre concurrentiel de façon à inciter le travailleur à accentuer son effort : c'est la logique du salaire d'efficience. Si le salaire est élevé, le travailleur tend à accroître sa productivité en intensifiant ses efforts, encouragé par la reconnaissance qui lui est ainsi accordée par l'employeur, ou de peur de perdre un emploi bien rémunéré. Il n'est alors pas nécessaire d'exercer un contrôle étroit des travailleurs, ce qui compense l'élévation du coût salarial. Le versement de primes et la progression du salaire à l'ancienneté sont aussi des formes de salaire d'efficience. La logique d'incitation financière du salarié connaît cependant des limites. Elle peut induire des effets pervers si le salarié concentre ses efforts sur les aspects de son travail soumis à l'évaluation au détriment d'autres aspects. De plus, en accentuant les motivations extrinsèques au travail - le gain financier -, on néglige et peut-être émousse les motivations intrinsèques - la satisfaction que l'on ressent au travail bien fait, les interactions au travail -.

Par ailleurs, le modèle de base considère le travail comme un facteur de production homogène. Or, l'hétérogénéité des niveaux de qualification, les spécificités des professions, le genre, segmentent le marché du travail. Les différents segments du marché du travail ne s'ajustent pas selon les mêmes modalités. Les traders par exemple, qui sont en position d'intermédiaires entre la banque qui les emploie, ses clients, ses concurrents, les autres intervenants sur les marchés financiers, peuvent tirer de cette position un pouvoir de négociation leur permettant d'extraire une rente de l'activité collective et d'obtenir une rémunération fixe et variable déconnectée de leur contribution à cette activité collective, qui est de toute façon difficile à estimer. Inversement, les salariés peu qualifiés résidant dans un bassin d'emploi peu diversifié peuvent subir une situation de monopsonne, leur employeur pouvant fixer un salaire faible en raison du manque d'opportunités d'emploi alternatives. Ils sont alors preneurs de prix. Les modalités de recherche d'emploi connaissent également des variations sociales : la capacité à mobiliser un réseau peut être décisive. Les écarts de salaire ne reflètent donc pas seulement des différentiels de productivité mais aussi les ressources exploitables dans la recherche d'emploi et la négociation salariale.

Plus généralement, les caractéristiques sociales individuelles influencent fortement les carrières professionnelles. On peut ainsi décomposer les inégalités de salaire liées au genre ou à l'origine étrangère. Les différences de parcours scolaire, de choix professionnel et de sélection à l'embauche sont ségrégatives : les femmes et les salariés d'origine étrangère occupent plus souvent des emplois moins prestigieux et moins rémunérateurs. Historiquement, certaines professions se sont même relativement dévalorisées financièrement et symboliquement au fur et à mesure de leur féminisation. Cette ségrégation s'accompagne d'une discrimination salariale : toutes choses égales par ailleurs, les femmes et les salariés d'origine étrangère subissent une décote salariale, c'est-à-dire qu'à niveau de diplôme, expérience, âge, métier identique, leur salaire est plus faible. Ces inégalités de salaire ne sont pas figées. Si les statistiques laissent apparaître un long mouvement d'atténuation des inégalités de genre qui cependant persistent, on manque encore aujourd'hui de recul statistique pour décrire l'évolution des parcours professionnels des minorités.

(cotisations et impôts) perçu par le salarié, exprimé en % du coût du travail », un graphique de comparaison entre les pays européens est disponible à la page 86 du Rapport de 2011 de ladite commission : http://www.securite-sociale.fr/IMG/pdf/ccss201106_fic-06-1.pdf

La relation salariale est aussi le résultat d'un processus socio-historique : les clauses du contrat de travail respectent le droit du travail ainsi que la définition des postes et de grilles salariales par les conventions collectives. Au XXème siècle, les relations professionnelles se sont institutionnalisées par la reconnaissance légale des partenaires sociaux, c'est-à-dire des syndicats de salariés et d'organismes de représentation des employeurs et la construction de normes d'emploi. L'évolution des rapports de force entre les partenaires sociaux, l'essor et les transformations des syndicats affectent la relation salariale et le rythme de croissance des salaires. Les grandes dates du mouvement ouvrier en France (1936, 1968) marquent des ruptures dans les conditions de travail, le temps de travail, l'évolution des salaires. Plus globalement, l'institutionnalisation des syndicats participe du compromis fordiste : l'organisation du travail n'est alors pas une simple question de coordination des tâches mais engage un mode de régulation macroéconomique et sociétal. La croissance soutenue du pouvoir d'achat des salariés, l'interventionnisme d'Etat, la standardisation des produits, le productivisme et une concurrence de faible intensité font système. L'Etat régule l'emploi en instaurant le cadre des négociations collectives, en consolidant le salariat, devenu un statut associé à des droits et à une protection sociale, et en fixant depuis 1958 en France un salaire minimum. L'Etat et les partenaires sociaux ont construit des normes d'emploi. Le marché du travail s'est structuré autour de la norme de l'emploi en contrat à durée indéterminée, à temps plein, associé à des droits syndicaux, à la formation et à une protection sociale. La façon dont la relation sociale s'institutionnalise dépend des conditions spécifiques à une société et une époque données. Par exemple en France, les relations salariales se caractérisent dans l'après-guerre par une forte intervention de l'Etat (importance du Code du travail, référence au salaire minimum dans les accords de branche, etc.).

Les inégalités de salaire sont stables en France, alors que dans d'autres pays développés, notamment aux Etats-Unis ou en Allemagne, elles ont considérablement augmenté : l'intervention de l'Etat par la fixation d'un salaire minimum légal et le degré de centralisation des négociations collectives sont ici décisives. Par ailleurs, de nouvelles dispositions juridiques concourent au développement de formes atypiques d'emploi - contrat à durée déterminée, intérim, temps partiel etc.- remet partiellement en cause la norme d'emploi du C.D.I. à temps plein et participe à la segmentation du marché du travail.

En étant le fruit de négociations entre les partenaires sociaux et de l'intervention de l'Etat, la relation salariale est donc socialement encadrée.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : La demande de travail dans le modèle de base

Finalité : en prenant appui sur les acquis de première (Economie, questions 2.1. et 3.2.), construire la courbe de demande de travail du producteur.

Étapes et ressource préconisées :

- Prendre l'exemple d'une entreprise fictive sur un marché concurrentiel et raisonner sur la courte période : le prix de vente est une donnée (l'entreprise est preneuse de prix) ; le facteur capital est considéré comme fixe.
- Proposer aux élèves de compléter un tableau de données chiffrées comprenant : nombre de salariés, nombre d'unités produites, productivité marginale du travail (d'un travailleur supplémentaire) en quantité, recette totale, recette marginale (productivité marginale du travail en valeur). Le nombre de salariés et le nombre d'unités produites seront indiqués dans le tableau ; les élèves devront faire les calculs permettant de compléter les autres colonnes.
- Proposer ensuite plusieurs niveaux de salaire nominal et calculer pour chacun d'eux le coût total du travail en fonction du nombre de salariés (sous l'hypothèse que le salaire représente l'intégralité du coût du travail). Comparer à la recette totale et calculer l'écart entre recette totale et coût du travail. [Si l'on propose trois niveaux de salaire, on fera construire trois tableaux présentant nombre de salariés, coût salarial total, recette totale, gain total].
- En posant l'hypothèse que l'entreprise cherche à maximiser son profit, demander aux élèves combien de salariés l'entreprise embauchera pour chacun des niveaux de salaire. Conclure sur la relation entre taux de salaire réel, productivité marginale du travail, demande de travail.
- Représenter graphiquement la courbe de demande de travail de cette entreprise (prix en ordonnée, nombre d'embauches en abscisse).
- Remarque : sans calculs, on peut aussi faire raisonner les élèves sur des questions simples de type : « Si un salarié supplémentaire me coûte ...€ et qu'il me permet d'augmenter mon profit de ...€, est-ce que j'ai intérêt à l'embaucher ? ». En raisonnant par récurrence, il est possible de comprendre ainsi la construction de la courbe de demande de travail dans le modèle néoclassique de base.

Activité 2 : Comment modéliser le marché du travail ?

Finalité : Construire une représentation graphique simple du marché du travail et discuter sa portée.

Étapes et ressource préconisées :

- En mobilisant les acquis de première, justifier les axes de la représentation graphique du marché du travail : sur ce marché le prix correspond au taux de salaire réel, la quantité au volume de l'emploi.
- Faire construire une courbe de demande de travail, en insistant sur les fondements de la décroissance de cette courbe.
- Faire construire une courbe d'offre de travail, en insistant sur les fondements de la croissance de cette courbe.
- Expliquer pourquoi l'intersection des courbes de demande et d'offre de travail représente l'équilibre du marché.
- En mobilisant la notion de rationnement étudiée en classe de première, représenter puis commenter l'effet sur ce marché d'un niveau de taux de salaire réel supérieur au niveau d'équilibre.

- Représenter puis commenter l'incidence des cotisations sociales, en faisant apparaître le « coin socio-fiscal ».
- Expliquer pourquoi ce modèle de base ne suffit pas pour rendre compte de la spécificité de la relation salariale.

Activité 3 : A quoi servent les négociations collectives ?

Finalité : Comprendre l'institutionnalisation de la relation salariale à travers des études de cas.

Étapes et ressource préconisées :

- Télécharger une ou plusieurs études de cas : l'industrie agroalimentaire (Caroli Eve et Gautié Jérôme, Bas salaires et qualité de l'emploi : l'exception française ?, CEPREMAP, Rue d'Ulm, 2009, pp.145-210, ou la synthèse en conclusion pp.206-209, www.cepremap.ens.fr/depot/opus/OPUS17.pdf) ; les aides-soignantes et agents de service hospitaliers (ibid. pp.211-268, ou la conclusion pp.260-262) ; l'hôtellerie (ibid. pp.269-332, ou la conclusion pp.327-329) ; la grande distribution (ibid. pp.333-392, ou la conclusion pp.389-390) ; les centres d'appel (ibid. pp.393-451, ou la conclusion pp.450-451) ; la construction automobile (Castel Nicolas, Delahaie Noélie et Petit Héloïse, « Quels modes de négociation face à des politiques salariales renouvelées ? », Rapport du Centre d'Etudes de l'Emploi n°68, décembre 2011, pp.47-92, ou la conclusion pp.90-92, www.cee-recherche.fr/fr/rapports/68-modes-negociation-politiques-salariales-renouvelees.pdf).
- Une grille de lecture commune peut guider l'exploitation de ces études de cas : identification des partenaires sociaux ; dispositions légales générales s'imposant aux négociations de branche ; spécificités de la branche ; résultats récents de la négociation collective dans la branche ; points d'achoppement des négociations.
- Il est possible d'attribuer des études de cas différentes à des groupes d'élèves puis d'en tirer des points de convergence (représentation des salariés, définition de grilles salariales, articulation entre conflit et négociation, tendance récente à l'individualisation de la relation salariale) et de divergence (différences de rapports de force entre les partenaires sociaux selon les branches, spécificités des conditions de travail et des métiers, pression concurrentielle).

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Beauvallet M., *Les stratégies absurdes : Comment faire pire en croyant faire mieux*, Seuil, 2010.

[Cet ouvrage recense les arguments théoriques et les études empiriques des effets des incitations financières visant à résorber les asymétries d'information. Le décalage entre les effets attendus et les effets observés est souvent surprenant, d'une part parce que des points de détail d'un dispositif suffisent parfois à miner la logique d'ensemble en instaurant des incitations perverses, et d'autre part parce que l'incitation financière peut étouffer les motivations intrinsèques des travailleurs.]

Bénassy-Quéré A., Coeuré B., Jacquet P., Pisani-Ferry J., *Politique économique*, De Boeck.

[Quelques développements particulièrement intéressants et clairs dans le chapitre consacré aux politiques de l'emploi, notamment dans les sections 8.1 (enjeux, pp. 614-634) et 8.2.1 (les origines multiples du non-emploi, pp.635-642).]

Lallement M., *Le travail : une sociologie contemporaine*, Folio, 2007.

[L'analyse sociologique de la fixation des salaires est traitée par le chapitre V (pp.165-177), la segmentation du marché du travail dans le chapitre XVII (pp.515-525), les partenaires sociaux par le chapitre XIV (pp.434-457), les normes d'emploi par le chapitre X (pp.320-342).]

Stiglitz J. E. et Wash C. E., Lafay J.-D., *Principes d'économie moderne*, De Boeck, 3^{ème} édition, 2007.

[Le chapitre 8 sur « le marché du travail » présente le modèle microéconomique de base, le chapitre 16 concernant les « imperfections sur le marché du travail » développe l'influence des négociations collectives, la discrimination salariale et la motivation des salariés.]

Bibliographie complémentaire

Bevort A., Jobert A., Lallement M. et Mias A., *Dictionnaire du travail*, Quadrige, P.U.F., 2012.

Godechot O., *Working rich : Salaires, bonus et appropriation du profit dans l'industrie financière*, La Découverte, 2007.

Philippon T., *Le Capitalisme d'héritiers : La crise française du travail*, La République des Idées, Seuil, 2007.

Wassmer E., *Principes de microéconomie : méthodes empiriques et théories modernes*, Pearson, 2011.

Fiche 2.2 : Quelles politiques pour l'emploi ?

INDICATIONS COMPLÉMENTAIRES : Afin de montrer que la diversité des formes et des analyses du chômage explique la pluralité des politiques, on analysera les politiques macroéconomiques de soutien de la demande globale pour lutter contre le chômage keynésien, les politiques d'allègement du coût du travail pour lutter contre le chômage classique, les politiques de formation et de flexibilisation pour réduire la composante structurelle du chômage. On soulignera que les politiques de l'emploi sont aussi fondées sur la prise en compte du rôle du travail et de l'emploi dans l'intégration sociale. On se demandera en quoi ce lien entre travail et intégration sociale est fragilisé par certaines évolutions de l'emploi.

Acquis de première : chômage, productivité, demande globale, politique monétaire, politique budgétaire, rationnement.

NOTIONS : Flexibilité du marché du travail, taux de chômage, taux d'emploi, qualification, demande anticipée, salariat, précarité, pauvreté.

Savoirs de référence sur la question

L'emploi : une priorité politique en raison du rôle intégrateur du travail

Le rôle central du travail et de l'emploi dans l'intégration sociale est mis en relief par l'analyse des effets sociaux du chômage.

L'expérience sociale du chômage revêt des modalités différentes selon son contexte sociétal : le chômage est-il indemnisé et sous quelles conditions ? Comment les institutions dédiées à son traitement économique et social accompagnent-elles ou encadrent-elles les chômeurs ? Cette expérience dépend également de l'articulation du travail avec d'autres instances d'intégration comme la famille, et aussi du genre, de l'âge, de la catégorie socioprofessionnelle. Elle est néanmoins marquée par l'affaiblissement des liens sociaux. Le chômage entraîne une diminution du revenu, nuit au réseau de sociabilité, est parfois facteur de dégradation de l'état de santé et des relations familiales. L'emploi stable étant un vecteur essentiel de l'intégration, la pénurie d'emplois stables a conduit à associer chômage et exclusion. Bien que fréquemment utilisé, ce terme fait l'objet de critiques de la part de nombreux sociologues. Selon R. Castel, il agglomère des situations socialement très disparates, et les réifie en définissant négativement une population d'exclus par opposition au reste de la population. Les effets sociaux du chômage gagnent à être envisagés en termes de désaffiliation, c'est-à-dire comme un processus et non comme un état, une gradation d'expériences qui ne concerne pas nécessairement ni exclusivement les chômeurs.

Le chômage est facteur de pauvreté. La pauvreté peut se définir en termes absolus à partir d'un niveau de consommation minimal en biens considérés comme fondamentaux. Cependant, on privilégie aujourd'hui une définition en termes relatifs, le seuil de pauvreté correspondant à une fraction du revenu médian. La pauvreté est alors envisagée comme une forme d'inégalité, et sous l'angle de l'intégration sociale : c'est parce qu'elle éloigne des normes de consommation propres à une société que la pauvreté peut être facteur d'exclusion. Pour cerner statistiquement la pauvreté, il faut alors en diversifier les approches, envisager conjointement à la pauvreté monétaire, la pauvreté de conditions de vie en matière de consommation courante, de logement et d'équipement en biens durables, et la pauvreté subjective qui ressort des perceptions par les individus de leur propre situation. Le chômage accroît le risque de pauvreté, cependant les prestations sociales atténuent ce risque, de façon différenciée en fonction des époques et des modèles nationaux.

L'expérience sociale du chômage est aussi une question de représentations et les politiques sociales sont à ce titre ambivalentes. S. Paugam a montré qu'elles contribuent parfois à la disqualification sociale de leurs bénéficiaires. L'approche comparative met en évidence ce qu'il appelle les « formes élémentaires de la pauvreté » : la pauvreté est intégrée dans les sociétés préindustrielles ou encore aujourd'hui dans certaines régions du sud de l'Europe lorsqu'il s'agit d'une situation courante perçue comme un état durable, hérité ; la pauvreté est marginale dans les sociétés industrialisées à faible taux de chômage et niveau élevé de protection sociale où elle est résiduelle et souvent stigmatisée ; la pauvreté est disqualifiante dans les sociétés postindustrielles confrontées à la précarité de l'emploi où elle est considérée comme résultant d'un processus de cumul de handicaps et d'accidents. Ainsi, la relation entre chômage, pauvreté et exclusion est caractérisée par des variations sociohistoriques.

On comprend alors la priorité accordée par les pouvoirs publics aux politiques de l'emploi, qui englobent des instruments très diversifiés. Les dépenses publiques pour l'emploi, dans lesquelles on distingue traditionnellement les dépenses dites « actives » (par exemple allègements de charges et subventions à l'emploi, dépenses de formation professionnelle en direction des chômeurs) et les dépenses dites « passives » (indemnisation du chômage, financement de dispositifs incitant au retrait d'activité, préretraites notamment), ne reflètent pas l'intégralité des mesures et politiques pour l'emploi, qui sont diverses et témoignent de la diversité des formes et analyses du chômage. Le chômage et la plupart des politiques pour l'emploi ont une incidence sur le salariat, terme qui désigne à la fois l'ensemble des salariés et les caractéristiques induites par le statut de salarié : rémunération par un salaire, rémunération et conditions de travail définies par un contrat, lien de subordination vis-à-vis de l'employeur, existence de droits sociaux associés à l'emploi.

Des politiques diversifiées et évolutives

Les politiques mises en œuvre dépendent en premier lieu du diagnostic posé quant aux origines du chômage. En référence aux travaux de J.M. Keynes, le chômage est dit keynésien lorsqu'il résulte d'une insuffisance de la demande globale. Cette approche diffère fondamentalement de l'analyse néoclassique qui considère que c'est l'insuffisante rentabilité et non l'absence de débouchés potentiels qui freine l'embauche : on parle de chômage classique pour désigner une situation dans laquelle le chômage s'explique essentiellement par le coût du travail. En retraçant l'histoire récente des politiques pour l'emploi, en France notamment, on constate que la diversité des explications du chômage se traduit par la pluralité des dispositifs de lutte contre le chômage, mais aussi qu'aucune de ces politiques ne parvient, à elle seule, à endiguer le phénomène. Elle fait apparaître également l'existence d'un chômage à caractère structurel qui justifie la mise en œuvre de politiques de formation et de flexibilisation du marché du travail.

Le chômage de masse réapparu dans les années 1970 a d'abord été considéré comme provoqué par un choc de demande négatif, à l'instar du chômage des années 1930, et donc analysé comme un chômage keynésien lié à une insuffisance de la demande globale. On s'attaque alors au sous-emploi par des politiques macroéconomiques de soutien de la demande, par la relance monétaire et la relance budgétaire. Ces politiques de relance stimulent la demande directement par des dépenses immédiates et indirectement en modelant la demande anticipée. Un facteur essentiel de leur efficacité est leur crédibilité : les anticipations évolueront favorablement si les agents sont convaincus de la détermination des pouvoirs publics à poursuivre la relance jusqu'à la fin de l'épisode récessif, et aussi de la capacité de résilience sur le long terme des finances publiques et/ou de la circulation monétaire. L'emploi ne sera véritablement stimulé que si les agents économiques n'anticipent pas de tension sur l'endettement public, les prélèvements obligatoires ou l'inflation. C'est ce qui a fait défaut aux politiques de relance dans la période de stagflation consécutive aux chocs pétroliers de 1973 et 1979. Des politiques de relance simultanées ont également été mises en œuvre en 2008 et 2009 dans l'ensemble des pays développés, mais dans des proportions contrastées : l'impulsion budgétaire, c'est-à-dire le creusement du déficit budgétaire imputable à des mesures discrétionnaires de relance, a, par exemple, représenté entre 2007 et 2009 11 points du P.I.B. aux Etats-Unis et 3,5 points du P.I.B. dans la zone Euro.

L'enkystement du chômage en France et dans une partie de l'Europe conduit également à la mise en œuvre de mesures destinées à lutter contre un chômage diagnostiqué comme « classique » : la

législation sur le salaire minimum et les cotisations sociales entraveraient la demande de travail. Cette interprétation justifie les politiques d'allègement du coût du travail. La désindexation des salaires contient le coût réel du travail en France à partir de 1982, et depuis 1993 les allègements de cotisations sociales concentrés sur les bas salaires soutiennent l'emploi peu qualifié, particulièrement touché par le chômage de masse. Le basculement d'une partie du financement de la protection sociale des cotisations assises sur la rémunération du travail vers la « T.V.A. sociale », assise sur la consommation, relève du même type de politiques pour l'emploi.

Identifier le chômage comme keynésien ou classique a pour enjeu la relation salaire-emploi. Le salaire est à la fois un coût pour l'employeur et un revenu pour le salarié. L'augmentation des salaires aggrave le chômage classique puisqu'elle renchérit le coût du travail. En revanche, elle est un outil efficace contre le chômage keynésien car elle stimule la demande effective, et ce d'autant plus qu'elle cible les ménages les plus faiblement rémunérés qui ont une propension à consommer plus forte. Il en va de même de la redistribution des revenus. Les choix et la conduite des politiques pour l'emploi sont compliqués par la coexistence de chômage classique et de chômage keynésien. Ainsi, les récessions engendrent du chômage keynésien, mais éventuellement, dans certains contextes, du chômage classique pour certaines branches soumises à la concurrence émanant de pays pratiquant des coûts salariaux plus faibles. De plus, l'interdépendance entre les marchés fait que le chômage classique dans une branche ou sur un segment du marché du travail peut être facteur de chômage keynésien puisqu'il provoque une diminution du revenu global des actifs et de la demande anticipée.

Enfin, les différentiels de taux de chômage ont incité les gouvernements à des politiques structurelles dans les pays touchés par « l'eurosclérose ». Il s'agit alors d'envisager le marché du travail sous son angle dynamique. Le chômage est un stock alimenté par des flux de fin de contrats et de licenciements et diminué des flux de retour à l'emploi. Si les flux tarissent, la durée du chômage s'allonge, sans affecter le taux de chômage. Pour dynamiser ces flux, faciliter l'appariement entre offre et demande de travail, entre le demandeur d'emploi et son employeur potentiel, on peut introduire davantage de flexibilité sur le marché du travail. Ainsi a été libéralisé dans les années 1980 le recours aux formes atypiques d'emploi, soit à l'intérim, au contrat à durée déterminée, et au temps partiel, érodant la norme d'emploi du contrat à durée indéterminée (C.D.I.) à temps plein. Si ce dernier demeure la norme de référence de l'emploi dans les représentations et la forme de contrat la plus courante, il ne constitue plus qu'une minorité des embauches : en France en 2010, les contrats à durée déterminée représentaient 76,6 % des flux d'embauches et 9,6 % du stock des emplois salariés.

Autre forme de flexibilité, le chômage partiel permet d'éviter des suppressions d'emploi dramatiques pour les salarié-e-s, et également coûteuses pour les entreprises qui se privent du capital humain accumulé et incorporé par leurs employés. Les salariés, maintenus dans l'entreprise en période de ralentissement de l'activité, peuvent voir leur temps de travail augmenter à nouveau au moment de la reprise.

La flexibilité du marché du travail renvoie aussi à la problématique de l'activation des dépenses passives, qui consiste à envisager des dispositifs permettant à la fois d'assurer aux chômeurs un revenu de substitution et de favoriser leur réinsertion sur le marché du travail : le chômage est une période de recherche d'emploi ; l'indemnisation du chômage rémunère cette prospection socialement utile mais le versement d'indemnités ne risque-t-il pas d'inciter au prolongement du chômage ? Cette question très ancienne, qui ne concerne pas que les dépenses d'assurance-chômage, a présidé à la création en 1988 du revenu minimum d'insertion (R.M.I.) en France, prestation différentielle liant le bénéfice d'un revenu minimum à un contrat d'insertion. Elle a été réactualisée et s'est élargie dans les années 1990 à propos des minima sociaux : dans un contexte où les emplois proposés sont souvent faiblement rémunérés et à temps partiel, cette prestation différentielle pouvait fortement réduire l'intérêt financier à retrouver un emploi et constituer une « trappe à inactivité », d'où l'instauration de la prime pour l'emploi en 2001 puis du revenu de solidarité active (R.S.A.) en 2009. En Allemagne, la profonde réforme du marché du travail qui a eu lieu entre 2003 et 2005, connue sous le nom de réforme(s) Hartz, poursuivait le même objectif d'activation des dépenses passives ; elle s'est traduite notamment par une réduction des indemnités de chômage et un durcissement de leurs conditions de versement.

La formation a également un rôle important à jouer dans le domaine de l'emploi. On peut tout d'abord renforcer l'employabilité des plus jeunes par davantage de formation initiale, la qualification apportant toujours une forte protection relative envers le chômage, même si cette relation est quelque peu brouillée par l'élévation générale du chômage qui a touché jusqu'aux plus diplômés. Le prolongement de la durée des études a toutefois parallèlement pour effet une diminution du taux d'emploi des jeunes. On peut ensuite renforcer l'employabilité des moins jeunes par la formation continue dont bénéficient aujourd'hui paradoxalement davantage les cadres et les plus diplômés qui sont moins touchés par le chômage. On peut enfin mettre l'accent sur la formation professionnelle et l'accompagnement des chômeurs.

Les choix politiques en matière d'emploi s'éclairent donc à la lumière d'un contexte spécifique. Il n'y a pas de panacée contre le chômage, la diversité des dispositifs est due à la complexité du phénomène.

Quels effets sur le rôle intégrateur du travail ?

Les politiques pour l'emploi, en poursuivant des objectifs quantitatifs, ont des effets qualitatifs sur la relation salariale. Paradoxalement, certaines d'entre elles, motivées par le constat que l'emploi est le vecteur essentiel de l'intégration sociale dans les sociétés contemporaines, peuvent parfois contribuer à fragiliser le rôle intégrateur du travail.

Les évolutions de l'emploi liées à une flexibilité accrue précarisent les trajectoires professionnelles qui alternent de plus en plus les périodes d'emploi et les épisodes de chômage. Le lien entre travail et intégration sociale se trouve fragilisé pour plusieurs raisons. La flexibilité détache tout d'abord les travailleurs des organisations qui les emploient : les carrières professionnelles sont de plus en plus mobiles, ce qui peut engendrer des comportements de retrait, de repli sur soi, et n'incite pas à l'accumulation de compétences spécifiques à un poste de travail dont la pérennité est devenue moins prévisible. Elle individualise ensuite les relations de travail : la diversification des contrats place parfois les membres d'un collectif de travail dans des situations si différentes qu'il leur est difficile d'éprouver une identité et des intérêts communs, et a fortiori de s'engager dans une action collective. Ce rapport au travail différencié recoupe parfois des clivages générationnels ; S. Beaud et M. Pialoux observent ainsi une certaine incompréhension entre les « vieux OS » et les « jeunes intérimaires ». La flexibilité de l'emploi met de plus parfois en concurrence les travailleurs, par exemple lorsque les contrats temporaires sont utilisés par les employeurs comme une phase d'observation et de sélection préalable à l'embauche durable. La flexibilité horaire diffracte quant à elle les emplois du temps des collectifs de travail et des familles, complique l'engagement associatif et affecte les pratiques de sociabilité.

Toutefois, la précarité n'est pas nécessairement la contrepartie de la flexibilité du marché du travail. Le "modèle" dit de « flexicurité » ou « flexisécurité », inspiré de l'expérience danoise, combine ainsi faible protection de l'emploi, indemnisation généreuse du chômage, politique d'activation vigoureuse axée sur la formation des demandeurs d'emploi, conciliant alors une réallocation très dynamique des emplois (ce "modèle" fonctionne d'autant mieux que la rupture d'emploi n'impacte pas fortement l'employabilité et que le risque de rester longtemps en dehors de l'emploi reste faible) et un fort sentiment de sécurité professionnelle des salariés exprimé dans les enquêtes d'opinions. Plus généralement, les transitions au cours de la vie professionnelle, les changements d'emploi et les périodes de recherche ne sont pas vécues comme des ruptures et peuvent même constituer des étapes positives dans les carrières individuelles s'ils font l'objet de dispositifs adéquats d'indemnisation, d'accompagnement, de formation, de transfert des droits sociaux acquis dans les emplois successivement occupés. Ces dispositifs, qui valoriseraient non seulement l'emploi rémunéré mais aussi d'autres activités socialement utiles comme la recherche d'emploi, la reprise d'études, le temps partiel ou l'interruption d'activité pour bénévolat ou pour raisons familiales, restent largement à construire.

La question de la fragilisation du lien entre travail et intégration sociale se pose également à propos de l'activation des dépenses passives qui est une tendance forte des évolutions des politiques de l'emploi. L'activation des dépenses passives vise à diminuer le taux de chômage tout en augmentant le taux d'emploi, deux objectifs qui n'avaient pas été auparavant toujours associés. C'est ainsi qu'en France, les dispositifs de préretraites développés dans les années 1970 et 1980,

ou encore les dispositifs d'incitation au retrait du marché du travail comme l'allocation parentale d'éducation, génèrent des flux de sortie du marché du travail qui tendaient à réduire simultanément le taux de chômage et le taux d'emploi. Ces dispositifs ont progressivement reflué, tandis que la mise en place du R.S.A. et une indemnisation du chômage moins longue, dégressive, amoindrie et soumise à un contrôle toujours plus étroit des démarches de recherche d'emploi se présentent comme un ensemble de mesures susceptibles de faire diminuer le taux de chômage en augmentant le taux d'emploi. Si l'élévation du taux d'emploi augmente la croissance potentielle et facilite le financement de la protection sociale, cet objectif quantitatif du taux d'emploi peut cependant entrer en contradiction avec l'objectif de qualité de l'emploi. L'activation des dépenses passives, en colmatant la trappe à inactivité, peut ouvrir la trappe à pauvreté : la priorité au retour rapide à l'emploi peut se faire au détriment de la qualité de l'appariement, inciter les actifs à accepter des emplois peu qualifiés. Il peut y avoir une contradiction entre l'objectif du retour rapide à l'emploi (ou « *workfirst* ») et celui d'accroissement des capacités et opportunités des demandeurs d'emploi dans le long terme (ou « *empowerment* »). Les allègements de cotisations sociales et autres dispositifs en faveur des moins qualifiés jouent favorablement sur leur taux d'emploi mais n'encouragent pas la qualification et le progrès technique.

L'individualisation du traitement du chômage et de l'accompagnement du chômeur fait par ailleurs du chômage une expérience individuelle qui sera alors plus souvent intériorisée comme un échec personnel. Cette individualisation peut aussi s'apparenter à une forme de contrôle social et véhiculer dans les représentations sociales l'idée que le chômage ressortirait davantage de la responsabilité individuelle que de la responsabilité collective. Enfin, les réductions de cotisations sociales altèrent le financement de la protection sociale et peuvent véhiculer dans les représentations sociales l'idée qu'elle serait une charge et non un bien commun. L'impact des politiques de l'emploi se ressent donc au-delà de leurs bénéficiaires immédiats : ce sont bien les normes d'emploi du salariat comme statut étendu et consolidé au cours du XXème siècle qui sont affectées (cf. question 2.1. Comment s'articulent marché du travail et gestion de l'emploi ?). L'articulation des politiques de flexibilité du marché du travail avec la précarité est une question contemporaine commune à l'ensemble des pays. Ainsi les réformes Hartz en Allemagne, associées à l'institutionnalisation de « Mini-jobs » très faiblement rémunérés et largement exonérés de cotisations sociales et d'impôts, ont contribué à une élévation du taux d'emploi et une baisse du taux de chômage, mais aussi exercé une pression à la baisse sur les salaires et contribué à une augmentation du nombre de travailleurs pauvres et à la détérioration des conditions d'emploi de certains salariés.

Ressources et activités pédagogiques proposées

Activité 1 : Les politiques pour l'emploi à travers leur budget

Finalité : Analyser les dépenses publiques pour l'emploi et leur évolution.

Étapes et ressources préconisées :

- Circonscrire l'étendue et étayer la diversité des politiques pour l'emploi à partir de l'article de Brigitte Roguet, et Sofia Pessoa e Costa, « Les dépenses en faveur de l'emploi et du marché du travail en 2008 », Dares Analyses n°3, janvier 2011 (www.travail-emploi-sante.gouv.fr/IMG/pdf/2009-12-52-3.pdf). Les contours statistiques de ces politiques sont incertains : ainsi la nomenclature européenne exclut les politiques de soutien à la demande globale et les allègements de cotisations sociales (encadré 1).
- <http://travail-emploi.gouv.fr/etudes-recherches-statistiques-de,76/statistiques,78/politique-de-l-emploi-et-formation,84/> portail du site de la Dares offrant de nombreuses des synthèses et ressources statistiques sur la politique pour l'emploi dont « La dépense pour l'emploi de 1973 à 2006 » publication de janvier 2013 qui propose sous format excel, le détail des dépenses pour l'emploi sur la période.
- Commenter l'évolution du volume et de la structure de ces dépenses à l'aide du tableau 1, complété éventuellement par les séries longues des graphiques 1 et 2 dans l'article de Brigitte Roguet, « Le coût des politiques de l'emploi en 2006 », Premières Informations Premières Synthèses n°31, 2008 (www.travail-emploi-sante.gouv.fr/IMG/pdf/2008.07-30.1.pdf). On constate le reflux des dispositifs ciblés et la montée des allègements généraux de cotisations sociales.
- Comparer les dépenses publiques pour l'emploi dans les pays de l'Union européenne à partir de la base de données Eurostat : epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/labour_market_policy/main_tables.

Activité 2 : Le lien entre travail et intégration sociale fragilisé par les évolutions de l'emploi

Finalité : S'interroger sur les effets des évolutions de l'emploi sur l'intégration par le travail.

Étapes et ressources préconisées :

- Au sein du dossier consacré en 2010 par la revue électronique SociologieS à la précarité, l'article d'H. Eckert « Précarité dites-vous ? » (sociologies.revues.org/3285?&id=3285) problématise la notion de précarité en étayant la variété des expériences sociales de la précarité. Il peut être particulièrement intéressant de cibler la réflexion sur l'analyse concernant les jeunes (§ 11 à 16), menée entre autres à partir de l'enquête du Céreq « Génération 1998 en 2005 ». On peut par exemple demander aux élèves de caractériser la distinction entre « précarité paradoxale » et « éloignement de l'emploi durable », en la reliant à la question du lien entre travail et intégration sociale...
- Autre ressource possible : les données d'enquête publiées et analysées dans Edouard Fabre et Nicolas de Riccardis, « Les contrats courts vus par les salariés : une précarité de l'emploi qui n'induit pas nécessairement une précarité du travail », Premières Informations Premières Synthèses n°12-3, 2007 (www.travail-emploi-sante.gouv.fr/IMG/pdf/2007.03-12.3.pdf). Plusieurs tableaux peuvent servir de points d'appui à la réflexion. Le tableau 6 montre notamment que la perception du contrat court varie en fonction des caractéristiques sociales de l'individu.

Bibliographie

Bibliographie sélective et commentée à l'usage du professeur

Askenazy P., *Les décennies aveugles, Emploi et croissance 1970-2010*, Seuil, 2011.

[Ce livre dresse un historique des politiques de lutte contre le chômage menées en France depuis le premier choc pétrolier. A rebours d'une analyse en termes d'euroscolarité, il démontre qu'il n'existe pas de source de rigidité sur le marché du travail qui serait consubstantielle au modèle social français et que ce sont des erreurs de politique économique plutôt que les institutions qui sont à l'origine de la montée puis de la persistance du chômage à un niveau aussi élevé.]

Bénassy-Quéré A., Coeuré B., Jacquet P. et Pisani-Ferry J., *Politique économique*, De Boeck, 2009.

[Dans le chapitre 8, la section 8.3. présente l'ensemble des politiques visant à assurer le plein emploi, en distinguant politique de l'emploi au sens étroit et au sens large. L'ensemble est clair ; les illustrations, données empiriques et exemples nombreux.]

Castel R., *L'insécurité sociale : Qu'est-ce qu'être protégé ?* La République des Idées, Seuil, 2003.

[Le chômage et les politiques de l'emploi ne concernent pas seulement les chômeurs mais bien l'ensemble des actifs. Leurs conditions de travail et d'emploi connaissent une dégradation lente mais continue sous l'effet des politiques de flexibilité du marché du travail. R. Castel met en relief ce processus contemporain par une perspective de long terme qui retrace l'émergence et la consolidation du salariat. S'enclenche ainsi un processus de désaffiliation qui se traduit aussi par une « déstabilisation des stables ».]

Darreau P., Pondaven C., (ss la dir.), *Problèmes économiques et sociaux contemporains*, Cujas, 1998.

[Ouvrage très accessible, dont le chapitre 2, pp. 81 à 121, offre une présentation claire et pédagogique de la dynamique de l'emploi, de l'analyse néoclassique et de son renouveau par relâchement des hypothèses – rigidités, coin fiscal, théorie des contrats implicites -, de l'analyse keynésienne, de la relation organisation du travail/chômage.]

Gautié J., *Le chômage*, Repères, La Découverte, 2009.

[Le chapitre I aborde le caractère dynamique du marché du travail, les politiques de soutien de la demande globale pour traiter le chômage keynésien font l'objet du chapitre II, la composante structurelle du chômage fait l'objet du chapitre III, ce qui conduit à une typologie des politiques de l'emploi dans le chapitre IV.]

Lazarsfeld P., *Les chômeurs de Marienthal*, Minuit, 1982.

[Cette enquête pionnière dans une banlieue viennoise après la fermeture de l'usine qui employait la quasi-totalité des actifs est devenue un classique, d'abord par son ambition méthodologique saluée en préface par P. Bourdieu, et aussi parce que les travaux ultérieurs en sociologie la citent comme référence, autant pour revendiquer son héritage que pour se démarquer de ses résultats. Si P. Lazarsfeld et son équipe insistent sur une expérience du chômage marquée par l'anomie, les travaux contemporains déclinent les variations sociales de cette expérience.]

Bibliographie complémentaire

Castel R., *Les Métamorphoses de la question sociale : Une chronique du salariat*, Fayard, 1995.

Erhel C., *Les politiques de l'emploi*, Que sais-je ?, P.U.F., 2009.

Le Clainche C., Les perceptions sur les causes du chômage et sur ses solutions : le cas de la France, Revue de l'OFCE, n°113, 2010.

Paugam S., *Le salarié de la précarité, les nouvelles formes de l'intégration professionnelle*, P.U.F., 2000.

Paugam S., *Les formes élémentaires de la pauvreté*, P.U.F., 2005.