

Quels sont les sources et les défis de la croissance économique ?

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre le processus de croissance économique et les sources de la croissance : accumulation des facteurs et accroissement de la productivité globale des facteurs ; comprendre le lien entre le progrès technique et l'accroissement de la productivité globale des facteurs.
- Comprendre que le progrès technique est endogène et qu'il résulte en particulier de l'innovation.
- Comprendre comment les institutions (notamment les droits de propriété) influent sur la croissance en affectant l'incitation à investir et innover ; savoir que l'innovation s'accompagne d'un processus de destruction créatrice.
- Comprendre comment le progrès technique peut engendrer des inégalités de revenus.
- Comprendre qu'une croissance économique soutenable se heurte à des limites écologiques (notamment l'épuisement des ressources, la pollution et le réchauffement climatique) et que l'innovation peut aider à reculer ces limites



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Table des matières

Préalable sur les prérequis	4
Introduction	4
Graphique 1 : Taux de croissance annuel du PIB en Volume	5
Compléments pour le professeur : Comment arrive-on à ces estimations ?	6
I. Comprendre le processus de croissance économique et les sources de la croissance : accumulation des facteurs et accroissement de la productivité globale des facteurs ; comprendre le lien entre le progrès technique et l'accroissement de la productivité globale des facteurs.	7
Graphique 2 : Évolution du PIB mondial en \$ 2011 (ajusté par rapport à l'inflation) sur les deux derniers millénaires.....	7
Graphique 3 : Évolution du PIB par tête en dollar constant de 2011 ajusté par rapport à l'inflation	8
Compléments pour le professeur (possibles mais non nécessaires au traitement du programme) ..	9
Graphique 5 : Décomposition comptable de la croissance annuelle moyenne du PIB de 1890 à 2016 (ensemble de l'économie, en % et en point de pourcentage).....	12
Graphique 6 : Croissance de la productivité globale des facteurs (PGF) : contributions des effets de qualité des facteurs et des effets de diffusion des technologies (ensemble de l'économie - En % et en point de pourcentage)	14
Compléments pour le professeur (possibles mais non nécessaires au traitement du programme)	15
II. Comprendre que le progrès technique est endogène et qu'il résulte en particulier de l'innovation.....	15
Complément pour professeur.....	17
Graphique 7 : Croissance de la PGF depuis 1990 (taux de croissance moyen sur 5 ans, en %) ..	18
Compléments pour le professeur : Le modèle schumpétérien.....	18
III. Comprendre comment les institutions (notamment les droits de propriété) influent sur la croissance en affectant l'incitation à investir et innover ; savoir que l'innovation s'accompagne d'un processus de destruction créatrice.	19
Graphique 8 : Classement 2019 de l'indice de perception de la corruption dans les administrations publiques et la classe politique	20
IV. Comprendre comment le progrès technique peut engendrer des inégalités de revenus	23
Graphique 9 : Part de revenu des 10 % les plus aisés dans le monde, 1980–2016 : les inégalités augmentent presque partout, mais à des rythmes différents	24
Graphique 10: Part de revenu des 1 % du haut et des 50 % du bas de la répartition aux États-Unis et en Europe de l'Ouest, 1980–2016 : Divergence des trajectoires d'inégalité des revenus	25
Compléments pour le professeur	26
Graphique 11 : Diplômés de l'enseignement supérieur parmi les 25-29 ans selon l'année	27
Tableau 1 : Évolution de la répartition de l'emploi par groupes de métiers (En %).....	28
Complément pour le professeur.....	29
Graphique 12 : Gain salarial à travailler dans une entreprise très innovante selon la qualification en France	29
Complément pour le professeur.....	30
Tableau 2 : Comparaison des caractéristiques des salariés des firmes innovantes ou non pour 2014	30

V. Comprendre qu'une croissance économique soutenable se heurte à des limites écologiques (notamment l'épuisement des ressources, la pollution et le réchauffement climatique) et que l'innovation peut aider à reculer ces limites.	30
Graphique 13 : Émissions journalières de CO2 d'origine fossile, en millions de tonnes	31
Graphique 14 : Le climat mondial s'est réchauffé au XXe siècle	32
Complément pour le professeur	33
Graphique 15	34
Graphique 16 : Impact sur le PIB mondial du réchauffement et des politiques climatiques (en % du PIB)	35
Pour conclure	36
Compléments vidéos	37
Compléments pour le professeur : Focus sur le rôle des pouvoirs publics dans l'innovation chez Mariana MAZZUCATO.....	37
Compléments pour le professeur : Focus sur le processus de destruction créatrice chez Joseph A. SCHUMPETER	39
Compléments pour le professeur : Focus sur le rôle des institutions dans la croissance par Douglass NORTH.....	40
Compléments pour le professeur : Focus sur le rôle de la culture dans la croissance par Joël MOKYR	42
Références bibliographiques	43

Préalable sur les prérequis

Un certain nombre de notions, de concepts et de mécanismes nécessaires à la bonne compréhension de ce chapitre ont été abordés dès la seconde. Il faut donc s'assurer que ces prérequis sont bien acquis pour démarrer sur de bonnes bases. Il s'agit notamment des concepts de PIB (et ses limites en termes d'inégalité des revenus), de modèle, de facteur de production, du calcul de la croissance économique, de ses grandes tendances sur plusieurs siècles et de ses principales limites écologiques vus en seconde, de l'explicitation de ce que sont une institution, les mécanismes du marché, le monopole, les externalités, des illustrations des formes d'intervention des pouvoirs publics, du risque dans l'incitation à innover, vus en première.

Introduction

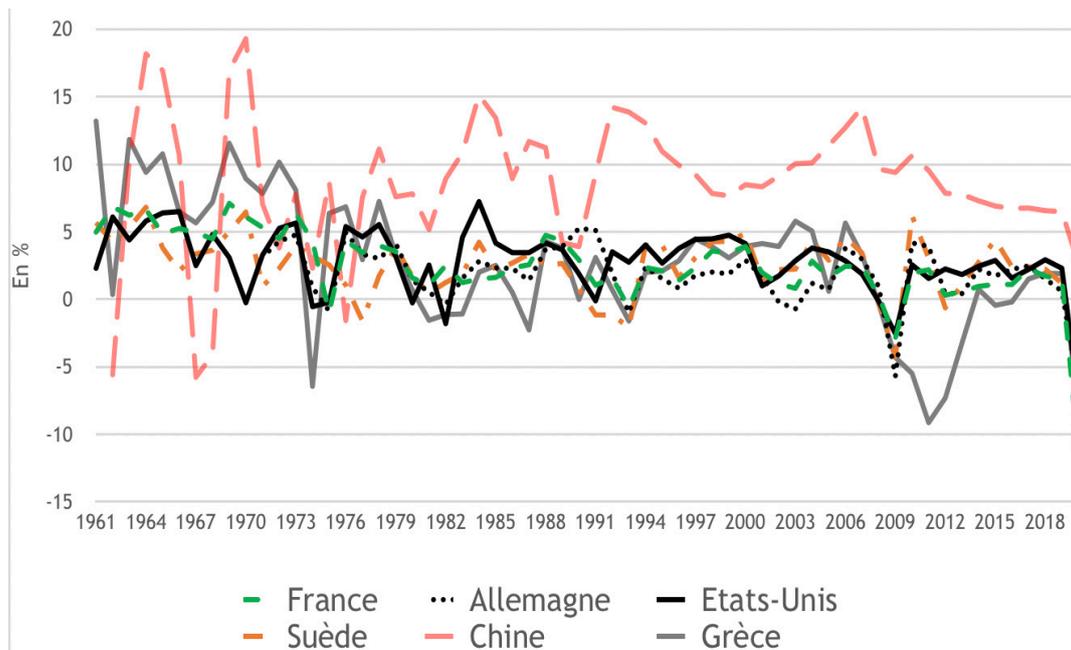
Les inquiétudes sur le niveau de la croissance économique font régulièrement la une des journaux. Crise financière de 2008, chômage, crise sanitaire due au virus COVID 19, problèmes climatiques, toutes les difficultés rencontrées par les économies modernes sont reliées tôt ou tard à la croissance. Les économistes ont très tôt essayé de comprendre les mécanismes qui se cachent derrière la hausse des richesses produites par une nation (Adam SMITH en 1776 par exemple). Et pourtant, les énigmes posées par la croissance restent nombreuses. Quelles sont ses sources ? Peut-on agir sur son niveau ? Est-on condamné à la stagnation inéluctable de cette croissance ? La croissance profite-t-elle à tous ? Est-elle compatible avec la préservation de l'environnement ?

Le programme de l'année de terminale permet de découvrir un certain nombre de réponses à ces questions. Certaines de ces énigmes ont été résolues, d'autres sont encore à élucider.

Mais que signifie « avoir de la croissance économique » en fait ?

La croissance économique est mesurée par la hausse du niveau de production, lui-même évalué par le produit intérieur brut, ou PIB, en volume (c'est-à-dire en dehors de la hausse du niveau général des prix), de manière globale (pour un pays) ou par tête (rapporté au nombre d'habitants). L'outil utilisé pour mesurer cette hausse du PIB est un simple taux de variation entre deux périodes (début et fin d'une année par exemple), dont on exprime le résultat en pourcentage. Lorsque la croissance est positive, cela signifie donc une hausse du niveau du PIB d'une période par rapport à une autre et inversement, lorsque le taux est négatif cela signifie une baisse du PIB. Par exemple sur le graphique 1, d'après l'OCDE, le PIB de la France a augmenté de 1,5% sur l'année 2019 et sa prévision pour l'année 2020 est une chute du PIB de 11,4%.

Graphique 1 : Taux de croissance annuel du PIB en Volume



Source : D'après données OCDE disponibles à l'adresse

<https://stats.oecd.org/index.aspx?lang=fr#>

Comme cela a été vu en seconde, le PIB est égal à la somme des valeurs ajoutées de toutes les branches de l'économie (moins les subventions plus les impôts liés à la production). Or la valeur ajoutée est ce qui permet de rémunérer les facteurs de production : le travail et le capital (on dit aussi que ce sont les revenus primaires car ils sont issus de l'activité de production et/ou de la propriété). En simplifiant un peu, il s'agit donc essentiellement des salaires (avec les cotisations sociales) et de la rémunération du capital ou excédent brut d'exploitation EBE. Cela signifie donc qu'une croissance économique positive implique une hausse globale des revenus distribués.

Si la population augmente moins vite que le PIB, en moyenne, il y aura une hausse du niveau de vie (l'ensemble des biens et des services que l'on peut se procurer grâce à son revenu). Il est important de comprendre que de faibles écarts de taux de croissance peuvent se traduire par de considérables écarts de niveau de vie. Par exemple, avec un taux de croissance de 2% par an, le PIB doublera en 35 ans. Si le taux de croissance est de 1%, il faudra 70 années et à 0,5%, 139 années pour que le PIB double. Concernant niveau de vie, si l'on considère un revenu par tête initial de 100€, cela se traduit par exemple par une hausse de 77€ au bout de 15 années avec un taux de croissance annuel de 0,5% et de 800€ avec un taux de croissance de 4%. Le niveau de croissance a donc un impact très fort sur les niveaux de vie, ce qui justifie ce vif intérêt pour la croissance : elle est un préalable à la hausse des niveaux de vie.

Taux de croissance annuel	Période de doublement du PIB	Niveau du revenu par tête au bout de 15 ans pour un revenu initial de 1 000€	Niveau du revenu par tête au bout de 30 ans pour un revenu initial de 1 000€
0,5%	≈139	≈1077€	≈1161€
1%	≈70	≈1161€	≈1348€
2%	35	≈1346€	≈1811€
4%	≈17,5	≈1800€	≈3243€

Compléments pour le professeur : Comment arrive-on à ces estimations ?

Pour obtenir ces résultats, considérons un niveau de PIB de 100 pour l'année 0. En t1, pour un taux de croissance de 0,5%, le niveau de production atteint sera de : $100 \times (1+0,005)$ soit de 100,5. Le doublement du PIB correspond à un niveau de 200. Soit n le nombre d'années qu'il faut pour l'atteindre. Nous avons :

$$100(1+0,5\%)^n = 200$$

$$1,005^n = 2$$

$$\ln 1,005^n = \ln 2 \text{ et donc } n = \ln 2 / \ln 1,005 \text{ soit } n = 138,98$$

Concernant la progression du niveau de vie, si on part d'un niveau arbitraire de 1000€, il sera de :

$$\text{Au bout de 1 an : } 1000 \times (1 + 0,5\%) = 1005$$

$$\text{Au bout de 2 ans : } 1000 \times (1 + 0,5\%)^2 = 1010,025$$

$$\text{Au bout de 15 ans : } 1000 \times (1 + 0,5\%)^{15} = 1077,68$$

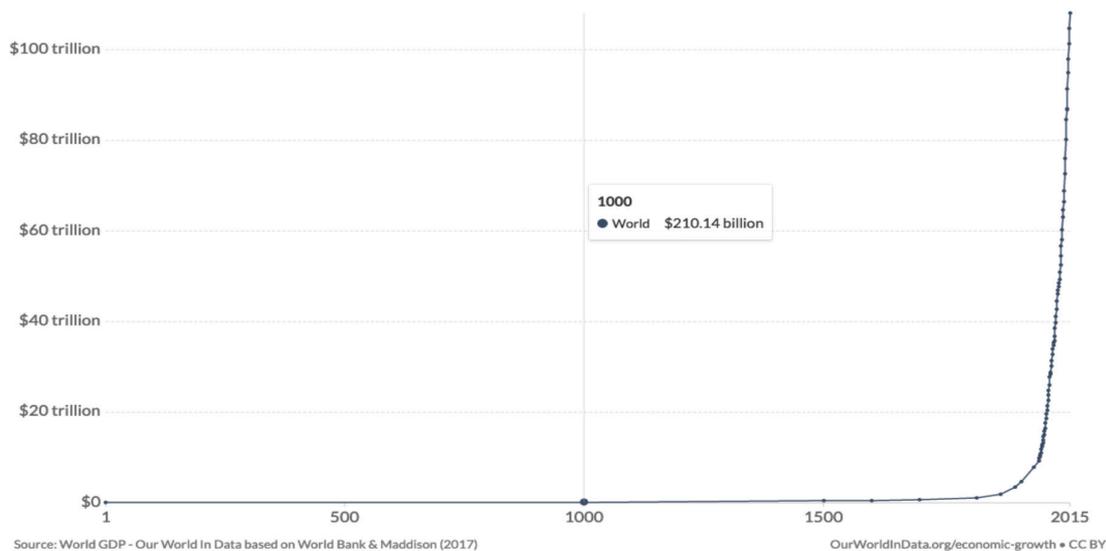
Il est possible de concevoir une activité en commun avec le professeur de mathématiques pour les élèves qui ont choisi et conservé la spécialité de mathématiques, car les propriétés algébriques du logarithme sont au programme de la terminale.

Les questions auxquelles nous allons tenter de répondre maintenant sont : d'où vient la croissance ? Peut-on favoriser son développement ? Si la croissance économique permet la hausse du niveau de vie général de la population, conduit-elle forcément à l'amélioration du niveau de vie de chacun dans la même mesure ? Et enfin, la croissance économique est-elle compatible avec la préservation de l'environnement ?

I. Comprendre le processus de croissance économique et les sources de la croissance : accumulation des facteurs et accroissement de la productivité globale des facteurs ; comprendre le lien entre le progrès technique et l'accroissement de la productivité globale des facteurs.

La croissance économique est un phénomène très récent à l'échelle de l'humanité. Elle caractérise un certain nombre de pays qui seront qualifiés de pays à économie de marché à la suite de leur révolution industrielle, du fait de leur mode principal de coordination des activités économiques par le marché.

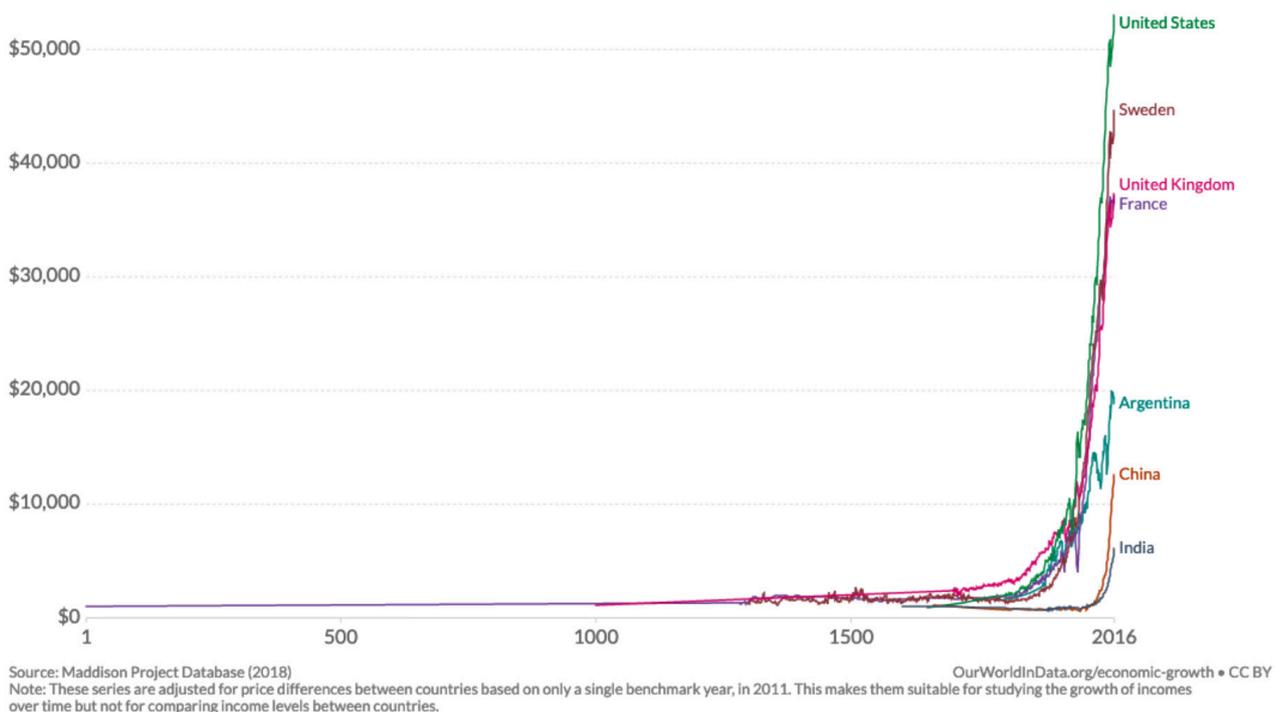
Graphique 2 : Évolution du PIB mondial en \$ 2011 (ajusté par rapport à l'inflation) sur les deux derniers millénaires



Source: <https://ourworldindata.org/economic-growth#the-world-economy-over-the-last-two-millennia>

C'est la croissance du PIB qui a permis une augmentation spectaculaire du niveau de vie dans ces pays que l'on qualifie aujourd'hui de développés. Le premier pays qui a connu un véritable essor de croissance est l'Angleterre, suivi de la France, des Pays-Bas, de l'Allemagne puis des États-Unis, etc. Le retard pris par d'autres pays comme la Chine ou l'Inde, qui sont pourtant aujourd'hui des pays à la croissance élevée, montre que les écarts de croissance au départ conduisent ensuite à de véritables divergences concernant le niveau de vie, l'accès à l'éducation et aux soins. En effet, la croissance du PIB peut permettre, par exemple, avec des choix de politiques publiques judicieux, le financement de systèmes éducatifs et de santé qui sont des indicateurs de progrès humains.

Graphique 3 : Évolution du PIB par tête en dollar constant de 2011 ajusté par rapport à l'inflation



Source: [Our World In Data](#)

Mais d'où vient cette croissance économique ? Tout d'abord, le PIB est le résultat de l'utilisation de facteurs de production que sont le travail et le capital, ou pour simplifier, la main d'œuvre et les machines. Si la quantité de ces facteurs augmente, cela va conduire à une augmentation du PIB, et donc à une croissance positive. Par exemple, si la population d'un pays augmente, ou son taux d'activité féminin, ou encore la durée moyenne de vie active, cela va faire augmenter la quantité de travail disponible pour produire et cela aura un impact positif sur le PIB. De la même manière, s'il y a davantage de machines, cela permettra aussi une hausse des biens et services produits. L'accumulation des facteurs travail et capital est donc une première source de croissance économique.

Cependant, cette croissance bute sur la loi des rendements factoriels décroissants. En effet, lorsqu'un facteur croît alors que l'autre est constant à court terme, sa hausse entraîne d'abord une hausse de la productivité de ce facteur, puis elle diminue. Dans cette deuxième phase, la production totale augmente à taux décroissants. Par exemple, pour produire des pizzas, la combinaison productive comprend de la main d'œuvre et du capital (four, local, etc.). Passer d'un travailleur à deux va permettre d'augmenter la productivité du travail de manière significative. Pendant que l'un fait la pizza, l'autre peut s'occuper de la vente. L'introduction d'un troisième travailleur verra aussi l'augmentation de la productivité du travail et de la production : l'un d'entre eux se spécialisant sur la cuisson et l'emballage par exemple. Cependant,

l'introduction d'un quatrième, puis d'un cinquième, ou sixième travailleur va entraîner une augmentation de plus en plus faible de la production. En effet, certains ne seront que peu occupés, car le four a une contenance limitée, les travailleurs vont se gêner... La combinaison productive se retrouve face à la loi des rendements factoriels décroissants, la hausse de la production s'épuise. De la même façon, multiplier les machines rencontre aussi des limites : il faut des travailleurs pour les faire fonctionner ! Accumuler des facteurs est une première source nécessaire de croissance, mais qui atteint des limites si on ne peut améliorer l'efficacité de leur utilisation.

Compléments pour le professeur (possibles mais non nécessaires au traitement du programme)

Paul KRUGMAN a établi un parallèle entre le « *miracle soviétique* » des années 1950, et celui des économies asiatiques à la fin des années 1990, montrant que ces économies avaient une croissance plus expansive qu'intensive, vouée à ralentir si elles n'innovaient pas davantage. Ce miracle était celui de la « *transpiration* » plutôt que celui de « *l'inspiration* » :

« Au cours des années cinquante, la croissance des économies communistes avait fourni le sujet d'innombrables ouvrages alarmistes et articles polémiques, mais quelques économistes qui s'étaient sérieusement penchés sur les racines de cette croissance commençaient à découvrir un tableau assez différent de celui qui était le plus souvent brossé. Les taux de croissance communistes étaient certes impressionnants, mais certainement pas magiques. La forte croissance de la production s'expliquait par la croissance rapide des facteurs de production¹ : expansion du volume de l'emploi, amélioration des niveaux d'éducation et, surtout, investissements massifs dans le capital physique. Dès que ces facteurs de production étaient pris en compte, la croissance de la production n'avait plus rien de surprenant ou, pour dire les choses autrement, la vraie surprise était que, lorsqu'on examinait de près le miracle de cette croissance, le mystère se dissipait.

Cette analyse économique aboutissait à deux conclusions essentielles. Premièrement, la majeure partie des discours sur la supériorité du système communiste (y compris l'opinion très répandue que les économies occidentales pourraient sans douleur accélérer leur propre croissance en empruntant certains aspects de ce système) étaient à côté de la plaque. La croissance économique rapide en Union soviétique n'avait qu'une seule origine : la volonté d'épargner, de sacrifier la consommation présente au bénéfice de la production future. L'exemple communiste n'était nullement une invitation à passer à table sans payer.

En second lieu, l'analyse économique de la croissance des pays communistes indiquait qu'il existait une limite à l'expansion future ; en d'autres termes, elle suggérait que les projections naïves fondées sur leurs taux de croissance passés avaient toutes chances de surestimer les

1 Ici encore nous traduisons inputs par « facteurs de production » (NDT).

perspectives réelles. Une croissance économique fondée sur l'expansion des facteurs de production, et non sur l'accroissement de la production par unité de facteurs de production, est inévitablement soumise à la loi des rendements décroissants. Les économies soviétiques ne pouvaient tout simplement pas maintenir les taux d'augmentation de la participation de la force de travail, du niveau moyen d'éducation et, surtout, du stock de capital, qui avaient été les leurs depuis quelques années. On pouvait prévoir un ralentissement de la croissance communiste, ralentissement qui pouvait être très brutal. [...]

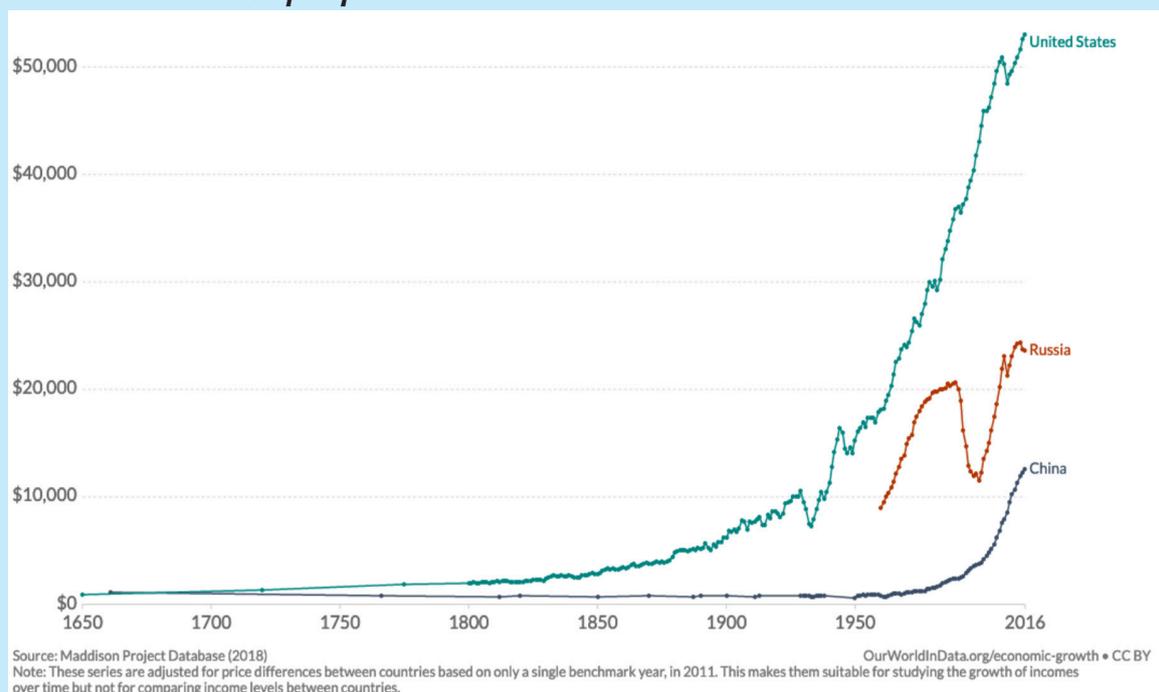
L'énorme effort soviétique de mobilisation des ressources économiques était bien connu. Les planificateurs de Staline avaient déplacé des millions de travailleurs de la campagne vers les villes, poussé des millions de femmes dans la force de travail et augmenté les heures de travail de millions d'hommes ; ils avaient mis en place de vastes programmes d'éducation et, surtout, réinvesti une part toujours croissante de la production industrielle du pays dans la construction de nouvelles usines. Mais la surprise restait que, lorsque les effets de ces facteurs de production plus ou moins mesurables avaient été pris en compte, il ne restait plus rien à expliquer. Le plus choquant dans la croissance soviétique était son intelligibilité.

Cette intelligibilité amenait deux conclusions essentielles. Premièrement, la supériorité supposée de l'économie planifiée sur l'économie de marché se révélait fondée sur un malentendu. Si l'économie soviétique avait un point fort, c'était sa capacité à mobiliser les ressources, pas à les utiliser efficacement. Il était manifeste que l'Union soviétique dans les années soixante était beaucoup moins efficace que les États-Unis. La surprise était qu'elle ne manifestait aucun signe allant dans le sens de la réduction de l'écart entre les deux nations.

Deuxièmement, comme la croissance tirée par les facteurs de production est un processus par nature limité, il était pratiquement certain que la croissance soviétique allait ralentir. »

Source : Paul. R. KRUGMAN, *La mondialisation n'est pas coupable*, La Découverte, 2000.

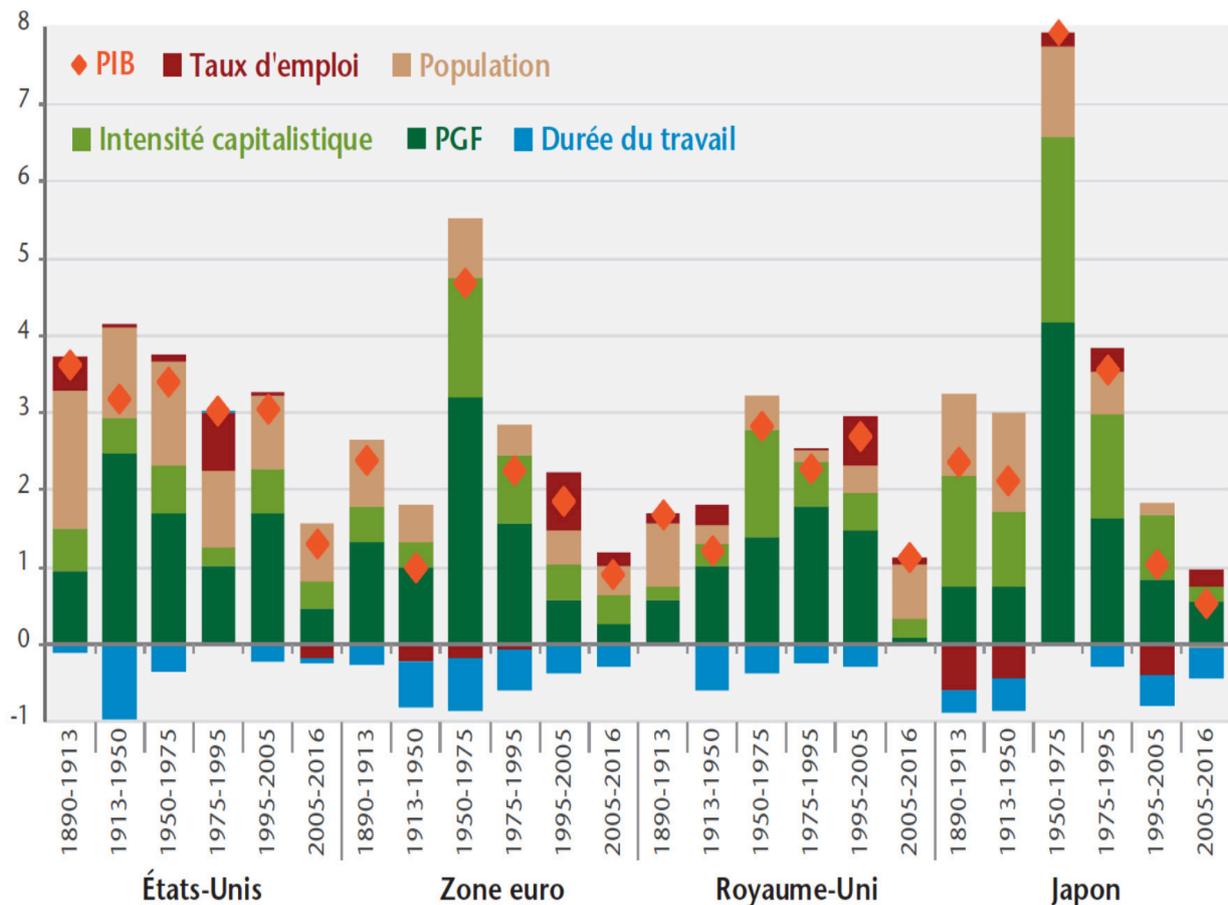
Graphique 4 : Évolution du PIB/tête en dollar 2011



On peut voir sur ce graphique le ralentissement de la productivité en Russie à partir des années 1970. Par ailleurs, dans le cas de la Chine, on peut voir que malgré de forts taux de croissance, le niveau de vie par tête est encore très loin de celui des États-Unis.

Comment mesurer l'efficacité des facteurs de production ? L'efficacité de chaque facteur de production se mesure par des indicateurs de productivité, qui résultent du rapport entre le niveau de production atteint et la quantité de facteur utilisée (le travail ou le capital technique). La productivité de chaque facteur peut s'évaluer en volume (tonnes de blé par travailleur) ou en valeur (en euros par travailleur). Elle est souvent qualifiée d'apparente car elle ne prend pas en cause les apports de l'autre facteur. Par exemple, la productivité du travail du moissonneur va augmenter s'il utilise une moissonneuse batteuse plutôt que la faux ! Cette productivité du travail peut être mesurée par tête (pour un travailleur) ou par heure, afin d'établir des comparaisons qui tiennent compte des différents temps de travail. La croissance de la production dépend donc de l'évolution de la quantité de chaque facteur, mais aussi de leur efficacité. Lorsqu'on cherche à expliquer le niveau de la croissance par l'évolution du volume de chaque facteur, on n'explique pas tout, on n'épuise pas le niveau global de cette croissance, car l'efficacité des facteurs n'est pas prise en compte. Une fois que l'on a calculé l'impact du volume de chaque facteur, ce qui reste, on dit aussi le résidu, est ce qui n'est pas expliqué par l'évolution de la quantité des facteurs. Ce résidu, c'est la productivité globale des facteurs (PGF), que l'on ne peut pas mesurer directement. Celle-ci dépend de la technologie contenue dans les machines, de la capacité des travailleurs à bien les utiliser, du cadre institutionnel, ... La PGF représente tout ce que l'on n'a pas réussi à mesurer : il s'agit du progrès technique au sens large. Il est constitué de tous les nouveaux procédés de production ou produits qui améliorent le processus de production. Nous allons maintenant examiner la question de les contributions respectives des quantités de facteurs et de la PGF, et donc du progrès technique, à la croissance.

Graphique 5 : Décomposition comptable de la croissance annuelle moyenne du PIB de 1890 à 2016
Ensemble de l'économie, en % et en point de pourcentage



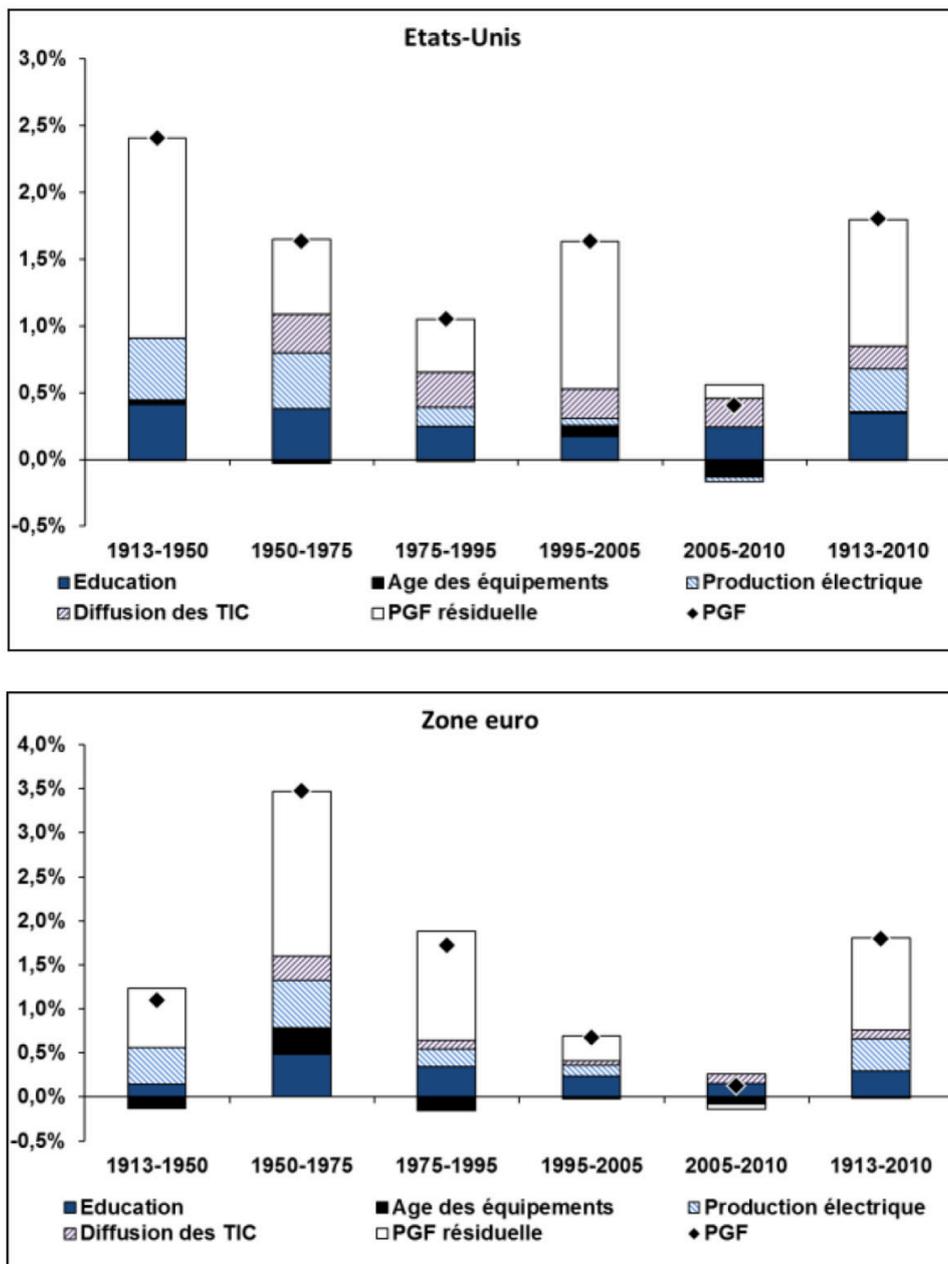
Source : Antonin BERGEAUD, Gilbert CETTE, Rémy LECAT, « Croissance de long terme et tendances de la productivité, Stagnation séculaire ou simple trou d'air ? », Revue de l'OFCE, 2017/4 N° 153, pages 43 à 62.

Le Graphique 5, réalisé par Antonin BERGEAUD, Gilbert CETTE et Rémy LECAS, permet de visualiser et de mieux comprendre le rôle de la productivité globale (PGF) des facteurs dans la croissance. La décomposition comptable du taux de croissance du PIB permet de mesurer l'apport de la quantité de chaque facteur de production, et d'évaluer ce qui reste. Par exemple, entre 2005 et 2016 pour la zone euro, le PIB a augmenté de 0,9% en moyenne par an, et on peut lire en point la contribution de chaque facteur. L'intensité capitaliste (le capital par salarié) a contribué pour 0,5 pt environ à la croissance. La population a contribué pour 0,4 pt, le taux d'emploi (le rapport de l'emploi total sur la population) a contribué pour 0,1 pt ainsi que la PGF (productivité globale des facteurs) et enfin la durée du travail a contribué de manière négative pour -0,2 pt de croissance. On peut constater que sur le XXème siècle pour les pays étudiés, la PGF, qui est donc le résidu comptable de cette décomposition, représente la contribution la plus forte à la croissance, et explique aussi son ralentissement depuis les années 1970.

La deuxième source essentielle de croissance, après les facteurs de production, est donc le progrès technique. En effet, c'est lui qui permet d'améliorer l'efficacité des facteurs de production. Par exemple, pour moissonner un champ de blé, travailler une heure avec une moissonneuse batteuse ou avec une faux ne conduit pas au même résultat. Le travail sera beaucoup plus productif avec la machine. De même, pour réaliser des courriers, travailler avec une machine à écrire ou avec un ordinateur et une imprimante ne conduit pas aux mêmes résultats. Grâce à l'ordinateur personnel, la mise en page et les informations peuvent-être conservées en vue d'une utilisation ultérieure, les éventuelles corrections à réaliser ne nécessitent pas de recommencer à chaque fois etc. Le progrès technique améliore la productivité des facteurs et il est à long terme la source la plus importante de croissance. Il reste cependant difficile à mesurer pour les économistes dans les statistiques de la croissance. Il représente « *la mesure de notre ignorance* » selon l'expression de l'économiste Moses ABRAMOVITZ en 1956.

Afin de réduire cette part d'ignorance et de mieux comprendre la PGF, certains modèles économiques ont introduit le rôle de la qualité des facteurs de production à travers d'autres variables comme les niveaux moyens d'éducation pour le facteur travail, et l'âge moyen des machines pour le capital. Dans le graphique 6, nous pouvons voir le résultat d'un modèle qui essaie de mieux comprendre la PGF. En plus de l'amélioration de la qualité des facteurs de production, les économistes ont introduit dans leur modèle l'impact de la diffusion des technologies sur la croissance, grâce à la diffusion de l'électricité et des technologies de l'information et de la communication. Il s'agit cette fois de décomposer le taux de croissance de la PGF.

Graphique 6 : Croissance de la productivité globale des facteurs (PGF) : contributions des effets de qualité des facteurs et des effets de diffusion des technologies
Ensemble de l'économie - En % et en point de pourcentage



Source des données : [BERGEAUD, CETTE, LECAT \(2016\)](http://www.longtermproductivity.com/) via les données du projet <http://www.longtermproductivity.com/>

Sur la période 1913-2010 dans la zone euro, l'éducation et la production électrique permettent de comprendre une grande partie de la PGF (42%), mais 58% demeure inexpliqué. L'évolution de la PGF à long terme est en partie élucidée, mais néanmoins, la part inexpliquée de la croissance demeure importante.

Compléments pour le professeur (possibles mais non nécessaires au traitement du programme)

Le lien entre la croissance et les facteurs de production a été modélisé par Robert SOLOW en 1956 (prix NOBEL en 1987) dans une situation de concurrence parfaite. Dans ce modèle la croissance provient tout d'abord du facteur travail. Ce facteur est exogène, indépendant des mécanismes économiques, car le facteur travail est limité à court terme (on ne peut pas aller au-delà de la population active existante et de ses limites physiologiques). La croissance dépend aussi de l'accumulation du capital, mais celui-ci est soumis à des rendements décroissants et la croissance s'éssouffle à partir d'un certain niveau d'accumulation. Seul le progrès technique permet de rendre le capital plus efficace et de retrouver de la croissance à long terme. Le problème est que l'origine de ce progrès technique dans ce modèle est exogène et dépend des progrès de la science, c'est une « *manne tombée du ciel* » selon l'expression de l'économiste Charles HULTEN. Or, des études statistiques ont montré que la part inexpliquée de la croissance (le résidu ou productivité globale des facteurs) était en fait très importante. On connaît donc les sources de la croissance mais on ne peut pas agir sur elle.

II. Comprendre que le progrès technique est endogène et qu'il résulte en particulier de l'innovation.

Nous avons vu que le niveau de croissance à long terme dépend du progrès technique. Cependant, dans les premiers modèles explicatifs des sources de la croissance, le progrès technique est envisagé comme un résidu (ce qui reste après avoir mesuré la contribution respective des quantités de chaque facteur). S'il est la source la plus importante de la croissance à long terme, ces modèles n'expliquent pas sa provenance, il ne dépend pas des variables du modèle (que sont par exemple le facteur travail et le facteur capital). On dit qu'il est exogène, car il est déterminé par des causes non économiques (le heureux hasard d'une découverte technique par exemple). La principale source de croissance n'est donc pas expliquée. D'autre part, lorsque les économistes observent les niveaux de croissance des différents pays et leurs divergences de niveaux de vie sur le long terme, il y a une corrélation entre le niveau de croissance des périodes antérieures et celles des périodes qui lui succèdent, comme si la croissance favorisait la croissance ! A partir des années 1980, les théories de la croissance endogène vont montrer que la croissance est un phénomène auto entretenu qui dépend de l'accumulation de différents capitaux, qui est elle-même à l'origine du progrès technique. Celui-ci devient alors économiquement expliqué. Plusieurs modèles se sont succédés, et ont mis en avant la nature endogène de la croissance, notamment par des effets externes générateurs de progrès technique.

L'idée d'envisager la croissance comme le résultat d'un processus endogène a été d'abord mise en avant par l'économiste Joseph Aloïs SCHUMPETER au début du XXème siècle. Celui-ci a étudié les fluctuations de la croissance économique sur le long terme. Il a établi une corrélation entre de grands cycles de la croissance (constitués de phases d'expansion et de récession)

et des cycles d'innovations. Par exemple, la forte croissance de la révolution industrielle suit la mise en œuvre économique d'inventions comme la navette volante qui permet de produire beaucoup plus vite sur un métier à tisser. Les entrepreneurs innovateurs vont être copiés par les autres. De plus, ces innovations, vont être à l'origine d'autres innovations, car lorsque l'on tisse plus vite, il faut aussi davantage de fil ! D'autres innovations ont alors suivi du côté du filage, comme le rouet mécanique, et les innovateurs ont aussi utilisé d'autres innovations, comme la machine à vapeur pour produire l'énergie capable de faire fonctionner ces nouvelles machines. La production a alors fortement augmenté ! Dans ce modèle, l'innovation est au cœur du processus de croissance et elle s'explique par une variable économique : la recherche du profit par l'entrepreneur ! En effet, l'innovation lui permet, pendant un certain temps, d'être en situation de monopole sur le marché et donc de pouvoir dégager une rente. Comme il va être copié par des entrepreneurs suiveurs, il lui faudra innover encore pour pouvoir conserver cette rente. L'innovation est ici la variable qui explique le progrès technique et celui-ci est endogène.

Dans les années 1980, l'origine endogène du progrès technique va être développée dans plusieurs modèles.

Le premier modèle de Paul ROMER (1986) montre que le progrès technique est le résultat de l'accumulation du capital, sous la forme de connaissances. Plus une économie accumule du capital, plus elle accumule de l'expérience et du savoir-faire. Cela génère des externalités positives car lorsqu'une entreprise innove en investissant dans de nouvelles technologies, elle va diffuser les bonnes pratiques et les améliorations du système à l'ensemble de l'économie, sans que cela soit volontaire. Cela se fait par exemple, par un effet d'imitation des entreprises voisines, ou par les changements d'entreprises des salariés qui transportent avec eux les savoir-faire. Dans ce modèle, le stock de capital augmente grâce à des investissements, notamment en R&D (recherche et développement), financés grâce à l'épargne. Lorsque l'épargne d'un pays augmente, alors le rythme du progrès technique augmente. La croissance dépend donc des arbitrages des agents dans l'utilisation de leur revenu : consommer ou épargner. L'État, qui est aussi un agent économique, peut, par ses politiques publiques, influencer le niveau de croissance par un investissement dans la R&D. Finalement il y a bien une explication endogène au progrès technique, et les possibilités de croissance semblent infinies (il n'y a pas de problème de rareté des ressources dans ce modèle).

Le modèle de Robert LUCAS (1988) explique lui aussi l'origine endogène du progrès technique et le rôle des externalités dans le phénomène autoentretenu de la croissance. Cependant, l'accent est mis sur le facteur travail et l'accumulation de capital humain, c'est-à-dire l'ensemble des connaissances et des expériences de chaque personne. En effet, lorsque les individus sont plus qualifiés, ils sont plus performants, et plus à même d'innover et d'utiliser des technologies innovantes. Dans ce modèle, l'accumulation du capital humain provient des investissements des agents dans l'éducation. Chaque individu sera incité à se doter en capital humain lorsqu'il peut en attendre une valorisation sur le marché du travail. Cela

signifie renoncer à un revenu ou une consommation aujourd'hui pour se former, et avoir un salaire plus élevé dans l'avenir. Par ailleurs, l'État, grâce à une politique publique d'investissement dans l'éducation peut affecter positivement et durablement le niveau de croissance d'une économie. En effet, investir dans l'éducation provoque des externalités positives : une personne mieux formée peut former les autres et ainsi de suite. L'éducation de la population est donc une source non négligeable de la croissance.

Un troisième modèle de la croissance endogène a été développé par Robert BARRO et met l'accent sur le capital public comme générateur d'externalités positives. Ce capital public est financé par l'État : infrastructures mais aussi dépenses en R&D, en éducation. La croissance trouve à nouveau sa source dans l'accumulation, mais cette fois-ci de capital public, qui permet plus de croissance, qui à son tour génère plus de possibilités d'investissements en capital public, et donc plus de croissance : on retrouve le mécanisme d'une croissance auto-entretenue.

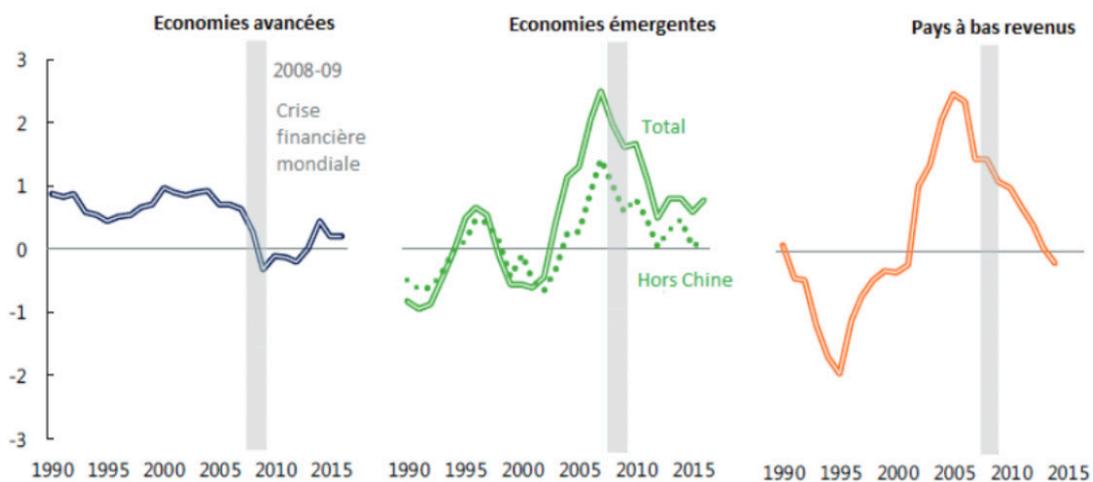
Complément pour professeur

Mariana MAZZUCATO, dans son ouvrage *l'État entrepreneur* publié en 2013 et en français en 2020, montre que l'investissement public est à l'origine de grand nombre d'innovations majeures qui n'auraient pu être possibles dans le secteur privé, au vu des risques pris et de leur non-rentabilité de court terme. Elle réhabilite donc aussi le rôle des dépenses publiques pour favoriser la croissance. Par exemple, dans la période d'après la seconde guerre mondiale, les agences gouvernementales américaines la NASA (l'agence spatiale nationale) et la DARPA (agence des projets de recherche avancée pour la défense), ont créé l'APARNET qui allait devenir l'internet. Dans les années 1970, un programme militaire crée le NAVSTAR qui deviendra le GPS (Global positioning system). En 2009, l'ARPA-E a produit des innovations considérables dans le domaine des batteries, rendant possible des innovations de taille dans le stockage des énergies renouvelables.

Dans les modèles plus récents de croissance endogène, d'inspiration schumpétérienne de AGHION et HOWITT (1987), le progrès technique a pour origine soit l'innovation technologique dans des biens de plus grande qualité soit l'imitation de nouvelles technologies déjà existantes. Il ne s'agit pas seulement d'une accumulation de nouveaux biens, mais de produits plus performants qui remplacent des produits moins performants. Ces modèles sont dits schumpétériens car ils reprennent l'idée d'une croissance générée par un processus de destruction créatrice : le nouveau venant remplacer et améliorer l'ancien. L'innovation est possible grâce à l'activité entrepreneuriale. En effet, les entrepreneurs innovent car ils espèrent retirer un profit de leur innovation, qui est la mise en œuvre économique d'une invention. Ils sont donc à l'origine de l'accumulation des différents types de capitaux grâce à leurs innovations : les nouvelles machines, la R&D, la formation des travailleurs, etc. Finalement, le niveau de croissance dépend alors de la capacité innovatrice de toute l'économie. Les pays qui n'innovent pas sont alors condamnés à une croissance faible. Dans le graphique 7, on peut voir

l'évolution de la PGF, et donc du progrès technique mesuré comme un résidu, depuis 1990 en fonction des types de pays. Cela montre un ralentissement du progrès technique mesuré, notamment après la crise de 2008. Cependant, dans les pays émergents et à bas revenus, ce ralentissement est antérieur à la crise, ce qui affecte négativement leurs perspectives de croissance pour l'avenir puisque celle-ci est endogène.

Graphique 7 : Croissance de la PGF depuis 1990 (taux de croissance moyen sur 5 ans, en %)



Source : IMF, *Gone with the headwinds: Global productivity*, April 2017.
Note : Les agrégats sont pondérés en utilisant le PIB en parité de pouvoir d'achat.

Source : Amandine AUBRY, Louis BOISSET, Laetitia FRANÇOIS, Morgane SALOM, « Le ralentissement de la productivité dans les pays émergents est-il un phénomène durable ? », *Trésor-éco*, N°225, 2018, voir [ce lien](#)

Compléments pour le professeur : Le modèle schumpétérien

« Le modèle de croissance schumpétérien développé en 1987 par Philippe AGHION et Peter HOWITT (AGHION and HOWITT, 1992) repose sur quatre idées inspirées de SCHUMPETER.

La première idée est que la croissance de long-terme résulte de l'innovation. Sans innovation, l'économie est stationnaire. L'économie stationnaire prévaut avant le capitalisme et fonctionne à l'image d'une boucle fermée se reproduisant à l'identique.

La deuxième idée est que l'innovation ne tombe pas du ciel et qu'elle est un processus éminemment social. Elle résulte en effet de décisions d'investissement (en recherche et développement, formation, achat d'ordinateurs, etc.) de la part d'entrepreneurs, vus comme les piliers du capitalisme. Contrairement aux classiques et à la vision marxiste, l'entrepreneur de SCHUMPETER ne se rattache à aucun groupe social particulier. Il est celui qui innove², qui crée.

Il répond aux incitations positives ou négatives données par les institutions et les politiques

2 SCHUMPETER distingue les inventions, i.e. la découverte de nouvelles connaissances scientifiques, et les innovations, i.e. l'introduction de ces inventions dans la sphère productive.

publiques : ainsi, un pays qui connaît l'hyperinflation ou une protection des droits de propriété insuffisante découragera l'innovation.

Une troisième idée est le concept de destruction créatrice : les nouvelles innovations rendent les innovations antérieures obsolètes ; autrement dit, la croissance schumpétérienne met en scène un conflit permanent entre l'ancien et le nouveau ; elle raconte l'histoire de ces innovateurs d'hier qui se transforment en gestionnaires quotidiens sombrant dans la routine, essayant d'empêcher ou de retarder l'entrée de nouveaux concurrents dans leur secteur d'activité.

Une quatrième idée est que la croissance de la productivité peut être engendrée soit par l'innovation « à la frontière » soit par l'imitation de technologies plus avancées. Plus un pays se développe (c'est-à-dire se rapproche de la frontière technologique), plus c'est l'innovation qui devient le moteur de la croissance et prend le relais de l'accumulation du capital et du rattrapage technologique (de l'imitation). »

Source : Ph. AGHION, C. ANTONIN, « Progrès technique et croissance depuis la crise », *Revue de l'OFCE*, N° 153, 2017.

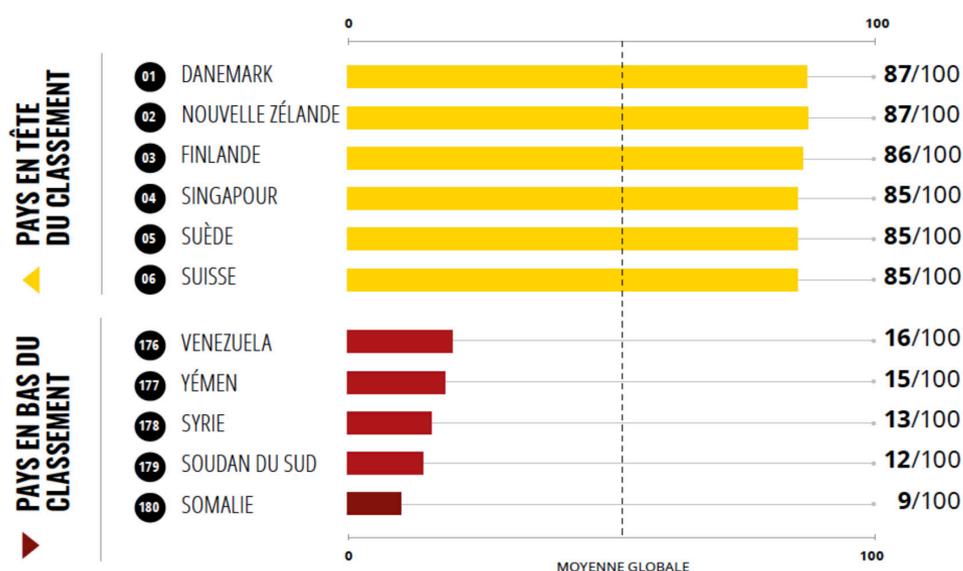
Une nouvelle question à examiner est maintenant celle des incitations à l'innovation. Qu'est-ce qui peut favoriser ou décourager les décisions d'un acteur économique liées au choix d'innover ?

III. Comprendre comment les institutions (notamment les droits de propriété) influent sur la croissance en affectant l'incitation à investir et innover ; savoir que l'innovation s'accompagne d'un processus de destruction créatrice.

Nous en sommes à un point de notre raisonnement, où la principale explication du niveau de croissance à long terme est un progrès technique endogène, qui provient de la croissance, qui elle-même génère du progrès technique. De plus, le progrès technique génère des externalités positives qui renforcent cet « *auto-entretien* » de la croissance. On dit alors que la croissance est endogène. Ce progrès technique provient des innovations technologiques ou de leurs imitations. Nous avons aussi vu que le choix d'innover provient d'une espérance de profit, liée à l'innovation. En effet, lorsqu'une entreprise est la première à proposer une innovation, elle a une longueur d'avance sur les autres et se trouve en situation de monopole temporaire. Ce qui lui permet de dégager un surprofit. Celui-ci durera le temps pour les concurrents d'imiter l'innovation et de disputer les parts de marché à l'innovateur... Cependant, l'aiguillon du profit ne peut expliquer à lui seul le choix de l'investisseur, car celui-ci ne se déroule pas dans un univers séparé de la société. Par exemple, dans un pays où il y a une forte inflation, Pour SCHUMPETER, ce sont les innovations qui expliquent la dynamique de la croissance, et le porteur des innovations est l'entrepreneur qui introduit dans le processus économique les inventions fournies par le progrès technique.

dans une région où il y a des mafias qui rackettent les marchands et les producteurs, la décision d'investir des capitaux sera plus risquée que dans un territoire où les prix sont stables et le respect des lois démocratiques est assuré. Les institutions jouent donc un rôle non négligeable sur la croissance. Une institution représente un ensemble de règles qui peuvent être formelles (le droit) et informelles (les usages), relativement stables dans le temps et qui fixent le cadre au sein duquel interagissent les individus. De nombreux travaux ont montré que la nature des institutions peut favoriser, ou au contraire, freiner le niveau de croissance d'une économie, car elles affectent le comportement des individus et des organisations. Ainsi Douglass North a montré que la différence des règles du jeu économique, politique et social entre les différents pays et régions du monde expliquent les différences de croissance. Par exemple, la rapide expansion de l'Amérique du nord par rapport à l'Amérique du sud à la fin du XIXème siècle et au début du XXème s'explique notamment par l'importation d'institutions différentes en fonction du pays colonisateur. L'Amérique du sud a hérité des institutions fortement centralisatrices de l'Espagne, alors que l'Amérique du nord a hérité d'institutions plus décentralisées provenant du Royaume-Uni. Cela a permis à cette époque des incitations à l'investissement et à la prise de risques plus fortes au nord. De plus, les institutions présentes dépendent beaucoup des choix faits dans le passé : il y a une dépendance au chemin et aux règles choisies anciennement. Pour illustrer le rôle des institutions sur les incitations à l'investissement et à l'innovation, nous pouvons voir à travers le graphique 8 l'indice de perception de la corruption dans les administrations publiques et la classe politique en 2019. On comprend alors que tous les pays n'inspirent pas la même confiance aux firmes. Investir au Danemark, en Nouvelle Zélande, en Finlande, à Singapour et en Suède ne comporte pas les mêmes risques qu'au Venezuela, au Yémen, en Syrie au Soudan ou en Somalie.

Graphique 8 : Classement 2019 de l'indice de perception de la corruption dans les administrations publiques et la classe politique





Source : Transparency international, Indice de perception de la corruption, Rapport 2019.

Parmi les institutions qui favorisent la croissance, il en est une très importante : l'existence de droits de propriété et de leurs protections. Le droit de propriété signifie le pouvoir disposer d'un bien ou d'un service économique librement et dans le cadre de la loi, d'en retirer

er les éventuels revenus et de pouvoir le céder. On résume ces attributs par la formule « *usus, fructus, abusus* », héritée du droit romain. Par exemple la propriété immobilière signifie le droit d'habiter le lieu, ou de le louer ou encore de le vendre ou le donner. Ce droit est important pour favoriser l'échange marchand (ce qui a été vu en classe de première), mais aussi pour protéger les innovations, notamment par des brevets. En effet, les entreprises ne feront des investissements en recherche et développement que si elles sont sûres de pouvoir en retirer les bénéfices si la recherche aboutit. Par exemple, les investissements à réaliser pour trouver un vaccin contre le virus du COVID19 sont énormes, et les entreprises souhaitent pouvoir les rentabiliser. Si la découverte n'est pas protégée, elle sera facilement copiée, et aucune entreprise n'aura d'intérêt à investir... Le brevet donne une protection juridique à l'innovateur qui lui donne un monopole, et donc la possibilité d'une tarification incluant les coûts de la recherche. Le droit de propriété sur une innovation est donc une incitation positive. Mais le problème est que le premier arrivé emporte toute la mise ! Cela peut décourager les autres, qui ont investi sans résultat. Pour remédier à cette difficulté, les pouvoirs publics peuvent alors limiter la durée du brevet, donner le droit d'imiter l'innovation si elle comporte une amélioration significative, ... Ce faisant, le brevet permet donc aussi la diffusion de l'innovation.

Les droits de propriété et leur protection sont des institutions très importantes que Dani RODRIK et Arvind SUBRAMANIAN qualifient d'institutions créatrices de marchés, car sans elles, ils ne pourraient y avoir d'échanges. Mais ils en citent d'autres qui soutiennent également la dynamique de la croissance. C'est le cas des institutions de réglementation des marchés, comme l'autorité de la concurrence, qui permettent par exemple de réguler la concurrence. C'est aussi le cas des institutions de stabilisation des marchés, comme la banque centrale, qui par exemple garantissent une inflation faible, permettant de ne pas trop ponctionner les profits des innovateurs. Et enfin, il existe des institutions de légitimation des marchés, comme les assurances chômage, qui vont permettre de faire face à des chocs, et qui évitent les conflits sociaux. Cependant, il n'existe pas un assortiment unique et préférentiel d'institutions pour favoriser la croissance, ou pour le dire autrement, de package institutionnel qui pourrait être transféré à un pays et lui assurer son développement ... Quel est par exemple le degré de concurrence souhaitable pour favoriser l'innovation ? Ph. AGHION et P. HOWITT ont répondu à cette question des effets de la concurrence sur l'incitation à innover et en ont conclu que la concurrence a des effets contradictoires. L'effet global dépend de la situation des firmes par rapport à la frontière technologique : plus elles sont proches des dernières innovations, plus la concurrence les pousse à innover davantage. La concurrence les incite à faire mieux que les autres. Par contre, si elles sont loin de cette frontière, trop de concurrence va les décourager. La meilleure réponse institutionnelle sera donc différente en fonction de la distance entre les firmes d'un pays et la frontière technologique.

Les institutions qui permettent de protéger les acteurs économiques ont aussi un rôle à jouer notamment parce que l'innovation est liée à un processus de destruction créatrice, mis en évidence par J.A. SCHUMPETER. Les nouvelles innovations rendent les anciennes obsolètes, elles détruisent d'anciennes activités moins rentables et en créent de nouvelles plus

performantes. La croissance est un processus dynamique. Par exemple, une innovation telle que le métier à tisser mécanique a entraîné la disparition des métiers à tisser traditionnels, qui ont pourtant été porteurs d'innovations successives, chacune en leur temps. L'innovation selon Schumpeter « révolutionne incessamment de l'intérieur la structure économique, en détruisant continuellement ses éléments vieillis et en créant continuellement des éléments neufs ». Les entrepreneurs sont constamment incités à innover, notamment pour s'assurer une rente de monopole, qui est sans cesse contestée par des imitateurs.

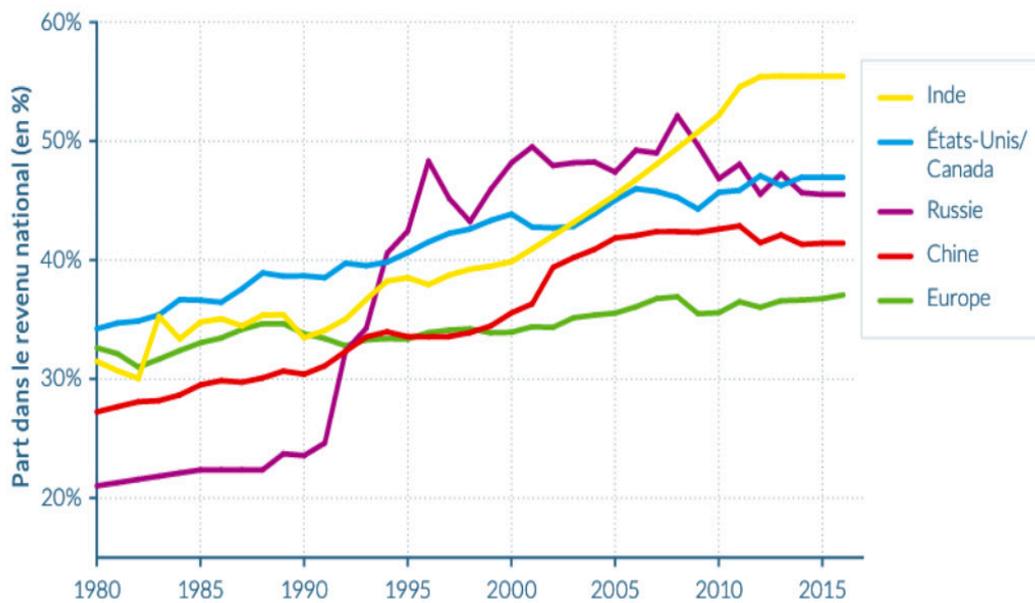
Parallèlement, des emplois liés aux anciens systèmes de production et de consommation sont détruits en même temps qu'il y en a de nouveaux créés. Le maréchal-ferrant a vu son emploi disparaître avec l'arrivée de l'automobile, le facteur voit disparaître le sien avec les mails. D'un autre côté il faut des garagistes, des informaticiens... Les institutions qui améliorent le fonctionnement du marché du travail sont donc favorables à la dynamique de croissance. C'est le cas pour celles qui facilitent les entrées et les sorties du marché du travail, celles qui protègent les « perdants » de l'innovation (comme les assurances chômage), celles qui permettent la formation initiale et continue des agents pour leur permettre l'adaptation la plus rapide aux changements technologiques. Ces institutions sont donc essentielles pour que la croissance ait des effets positifs qui l'emportent sur les effets négatifs, dus au processus de destruction créatrice.

La croissance ne profite donc pas à tous les acteurs de la même manière.

IV. Comprendre comment le progrès technique peut engendrer des inégalités de revenus

La très forte croissance des trente glorieuses s'est accompagnée d'une réduction des inégalités de revenus dans les pays développés. Cependant, les dernières périodes d'expansion se marquent au contraire par un creusement des inégalités, notamment aux États-Unis depuis les années 1980. La croissance ne serait plus inclusive, c'est-à-dire qu'elle n'associerait pas à parts égales l'ensemble des acteurs dans la progression des revenus globaux et donc du PIB. Le graphique 9 montre par exemple que la part du revenu détenue par les 10% les mieux dotés aux États-Unis est passée de 34% en 1980 à 47 % en 2016. Cette hausse a été plus modérée en Europe, où la part des revenus détenus par les 10% les mieux dotés était de 33% en 1980 contre 37% en 2016.

Graphique 9 : Part de revenu des 10 % les plus aisés dans le monde, 1980–2016 : les inégalités augmentent presque partout, mais à des rythmes différents



Source : WID.world (2017). Voir wir2018.wid.world pour les séries et les notes.

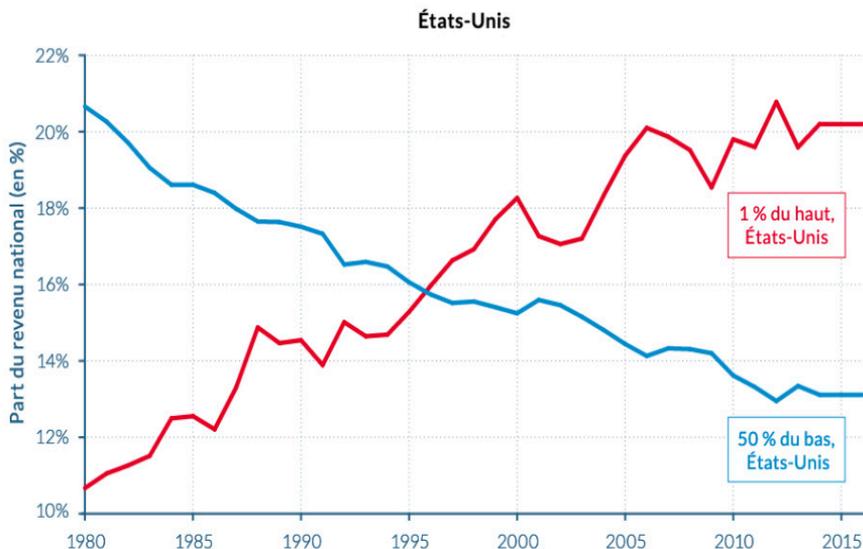
En 2016, le décile supérieur (les 10 % des revenus les plus élevés) a perçu 47 % du revenu national aux États-Unis/Canada, contre 34 % en 1980.

Source : *Rapport sur les inégalités mondiales 2018*.

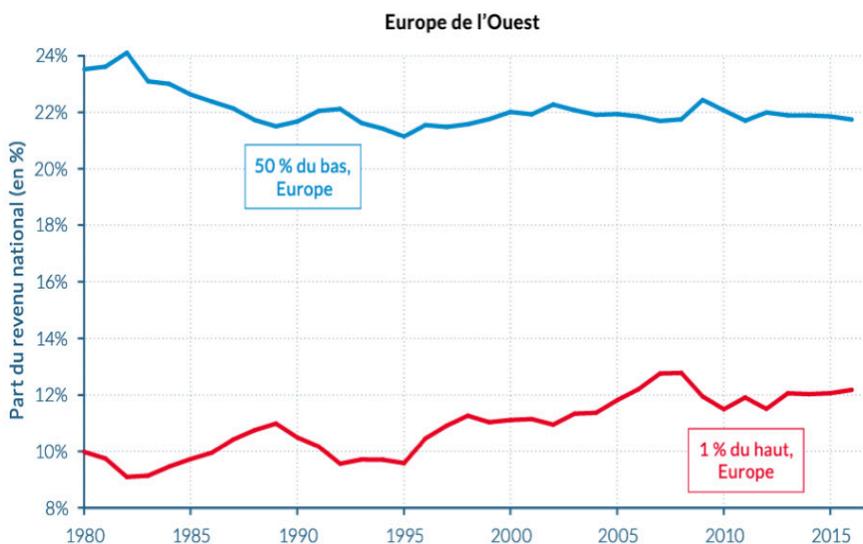
<https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-french.pdf>

La hausse des inégalités est encore plus flagrante pour les 1% les plus riches aux États-Unis qui ont vu leur situation s'améliorer très nettement en comparaison des autres. En effet, les 1% les plus aisés, captaient 12% de l'ensemble des revenus en 1980 contre 20% en 2016.

Graphique 10: Part de revenu des 1 % du haut et des 50 % du bas de la répartition aux États-Unis et en Europe de l'Ouest, 1980–2016 : Divergence des trajectoires d'inégalité des revenus



Source : WID.world (2017). Voir wir2018.wid.world pour les séries et les notes.
 En 2016, le centile supérieur a perçu 12 % du revenu national en Europe de l'Ouest, contre 20 % aux États-Unis. En 1980, le centile supérieur a perçu 10 % du revenu national en Europe de l'Ouest, contre 11 % aux États-Unis.



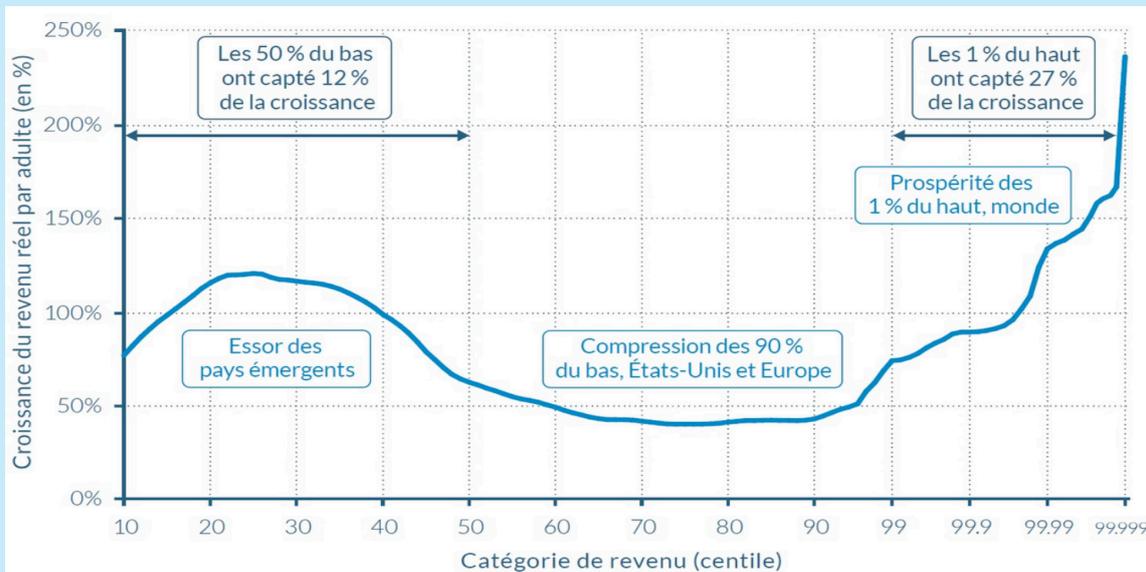
Source : WID.world (2017). Voir wir2018.wid.world pour les séries et les notes.
 En 2016, les 50 % du bas ont perçu 22 % du revenu national en Europe de l'Ouest.

Source : Rapport sur les inégalités mondiales 2018

<https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-french.pdf>

Compléments pour le professeur

La courbe de l'éléphant montre que depuis les années 1980, les mieux dotés du top 1% ont capté 2,25 fois plus de croissance que les 50% les moins bien dotés.



Source : WID.world (2017). Voir wir2018.wid.world pour les séries et les notes.

Sur l'axe des abscisses, la population mondiale est divisée en cent groupes de taille égale et classés de gauche à droite par ordre croissant de revenus. Le centile supérieur a été divisé en dix groupes, le plus riche d'entre eux a à son tour été divisé en dix groupes, et de nouveau pour le fractile supérieur. L'axe des ordonnées indique la croissance totale du revenu d'un individu appartenant à chaque groupe entre 1980 et 2016. Pour le millième 99-99,1 (les 10% les plus pauvres parmi les 1% les plus riches de la planète), la croissance a été de 74%. Collectivement, les 1% des plus hauts revenus dans le monde ont capté 27% de la croissance totale. Les estimations de revenus tiennent compte des différences de coût de la vie entre les pays. Les valeurs sont nettes d'inflation.

Source : *Rapport sur les inégalités mondiales 2018*

<https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-french.pdf>

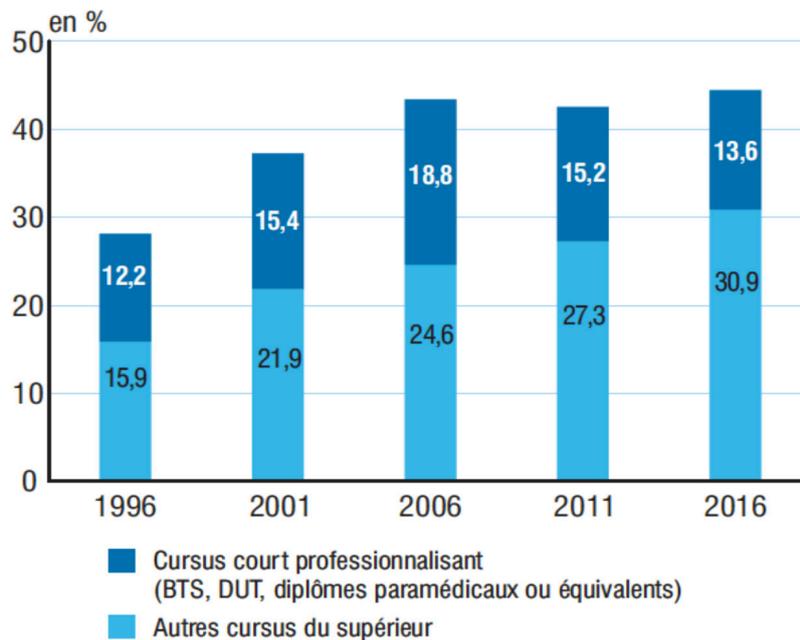
Le progrès technique a-t-il une responsabilité dans ce creusement des inégalités ? Tout d'abord, il génère des revenus pour les innovateurs puisqu'ils bénéficient de rentes de monopole. La firme innovante peut tarifier à un niveau plus élevé et générer des surprofits, avant d'être rattrapée par la concurrence. De plus, dans une économie mondialisée, le gain retiré est encore plus conséquent. Par exemple, la firme qui propose la première une petite machine faisant un café serré, comparable à celui d'un professionnel, s'adresse directement à une clientèle mondiale. Elle va pouvoir bénéficier d'un monopole d'innovation mondial grâce aux (nombreux) brevets déposés, et d'une rente, en tarifant son produit de manière à maximiser son profit. Cela va attirer dans le secteur des entreprises suiveuses qui vont contester ce monopole et entrer en concurrence. Dans ce cas l'innovation est bien un facteur de hausses des inégalités, puisqu'elle a permis d'augmenter les profits des innovateurs relativement aux autres acteurs de l'économie. D'un autre côté, le progrès technique, en ayant un effet positif sur la croissance, agit positivement sur le bien-être général.

Par ailleurs, le progrès technique, à travers le processus de destruction créatrice, détruit les emplois qui sont routiniers, automatisables et peu qualifiés ; et crée par contre des emplois plus qualifiés. Le progrès technique déforme donc la structure des emplois et accélère la demande d'emplois qualifiés au détriment des emplois peu qualifiés.

En effet, depuis les années 1990, il y a eu une transformation de l'offre et de la demande de tra-

vail. Du côté de l'offre de travail, la part des diplômés du supérieur parmi l'ensemble des sortants du système éducatif a augmenté.

Graphique 11 : Diplômés de l'enseignement supérieur parmi les 25-29 ans selon l'année



Champ : France métropolitaine jusqu'en 2011, France hors Mayotte à partir de 2016, population des ménages, personnes de 25-29 ans.
Sources : Insee, enquêtes Emploi ; calculs Depp.

Source : [Insee Références, édition 2018.](#)

Du côté de la demande de travail, l'adoption des nouvelles technologies a permis une automatisation des procédures répétitives, dites routinières³. Par exemple, rassembler des notes de frais d'une entreprise dans un seul tableur peut être réalisé par un logiciel en lieu et place d'une personne physique. Il s'agit de l'automatisation robotisée des processus pour l'exécution de tâches routinières. Cela touche des tâches comme le traitement des factures, le rapprochement de données, la création de comptes d'utilisateurs, etc. Les métiers qui consistent en l'exécution de ces tâches peu qualifiées et répétitives seraient donc voués à disparaître au fur et à mesure de leur remplacement par des TIC (technologies de l'information et de la communication) et de la baisse du prix de la technologie. Par contre, les tâches peu qualifiées, mais non répétitives, (comme les services à la personne, la restauration, les soins, les services ménagers), ou bien celles qui sont qualifiées et abstraites ne subiraient pas de baisse. Il y a donc une polarisation des emplois du fait du progrès technique. Ce phénomène a été observé aux États-Unis et des études l'ont aussi montré en France. Parmi elles, une analyse⁴ a cherché,

3 AUTOR, D. H. & DORN, D. (2013). The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market. *The American Economic Review*, 103, 1553–97.
<https://doi.org/10.1257/aer.103.5.1553>

4 CHARNOZ, P. et ORAND, M. (2017). Progrès technique et automatisation des tâches routinières : une analyse à partir des marchés du travail locaux en France dans les années 1990-2011. *Économie et statistique*, N° 497-498 <https://dx.doi.org/10.24187/ecostat.2017.497d.1933>

pour chaque marché local du travail en France, la corrélation entre l'évolution des différents types de métiers (peu ou pas routiniers et qualifiés) et la part initiale des métiers routiniers dans chaque marché local, entre 1990 et 2011. Cette période est en effet marquée par une forte diffusion des TIC. Entre 1990 et 2011, la part des emplois très qualifiés (managers, cadres et ingénieurs) et celle des métiers de service (pas encore automatisables) a augmenté. Par contre, celle des ouvriers industriels, des travailleurs du transport du bâtiment et du secteur agricole ont baissé. Les autres catégories ont peu évolué (voir tableau 1). Les ouvriers industriels et les employés sont ceux qui occupent les métiers les plus intensifs en tâches routinières.

Tableau 1 : Évolution de la répartition de l'emploi par groupes de métiers (En %)

	1982	1990	1999	2011
<i>Fonction support</i>				
Managers/Cadres/Ingénieurs	13	16	18	20
Employés	9	9	10	11
<i>Fonction de production</i>				
Ouvriers artisanaux	11	10	10	10
Transport/Construction/Agriculture	15	12	10	09
Ouvriers industriels	17	14	12	10
Vendeurs	16	17	16	15
Métiers des services	19	21	25	25

Champ : population active occupée, France métropolitaine.
Source : Insee, Recensements de 1982, 1990, 1999 et 2011.

Source : Pauline CHARNOZ et Michael ORAND « Progrès technique et automatisation des tâches routinières : une analyse à partir des marchés du travail locaux en France dans les années 1990-2011 », *Économie et statistique*, N° 497-498, 2017.

Cette étude a conclu que le développement des TIC a fait basculer des travailleurs peu qualifiés occupant des tâches routinières vers des emplois de service (non routiniers) ou vers le chômage.

Cette polarisation des emplois a pour conséquence la hausse simultanée de la part des emplois aux deux extrémités de l'échelle de distribution des salaires. Les tâches complexes étant effectuées par des salariés qui sont qualifiés et qui ont de hauts salaires alors que les tâches routinières qui ne peuvent être automatisées correspondent aux bas salaires, la transformation de la demande d'emploi vers ces deux types de tâches augmente donc les inégalités salariales. Attention cependant, d'autres facteurs permettent aussi d'expliquer la hausse des inégalités salariales comme la mondialisation et les délocalisations par exemple.

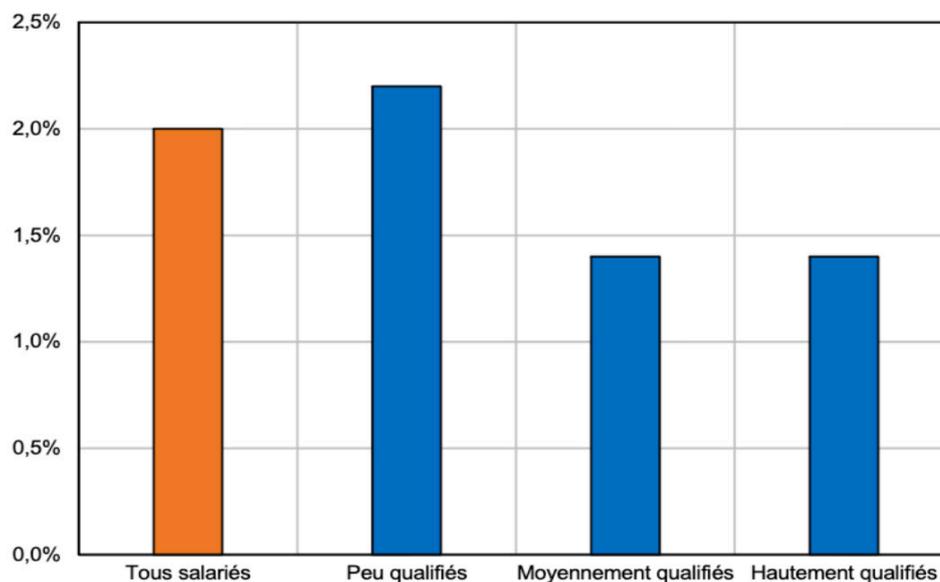
Par ailleurs, un certain nombre d'études au Royaume-Uni et en France modèrent les effets négatifs du progrès technique et de l'innovation sur les inégalités salariales. Elles ont notamment montré que les salariés peu qualifiés profitent aussi des rentes des firmes innovantes.

Complément pour le professeur

La question du rôle de progrès technique dans la polarisation des emplois, et plus particulièrement les effets du numérique, sera aussi abordée dans la partie sociologie du programme, dans le chapitre « Quelles mutations du travail et de l'emploi ? ».

Par exemple, le graphique 12 montre qu'il est avantageux de travailler dans une firme innovante, même lorsqu'on est peu qualifié. En effet, cette étude réalisée en France montre qu'un salarié peu qualifié travaillant dans les 5% des firmes les plus innovantes reçoit un salaire environ 2,2% plus élevé qu'un salarié avec les mêmes caractéristiques, travaillant dans une firme non innovante. L'innovation profite donc aussi aux moins qualifiés.

Graphique 12 : Gain salarial à travailler dans une entreprise très innovante selon la qualification en France



Source : Estimations des auteurs.

Lecture : Un salarié peu qualifié travaillant dans les 5% des firmes les plus innovantes gagne en moyenne 2,2% de plus qu'un salarié à caractéristiques individuelles identiques travaillant dans une firme non innovante.

Source : Chloé MAS, Romain FAQUET, Guillaume ROULLEAU « L'innovation peut-elle bénéficier aux salariés peu qualifiés en France ? », *Trésor-éco*, N°260 Mai 2020.

Complément pour le professeur

Tableau 2 : Comparaison des caractéristiques des salariés des firmes innovantes ou non pour 2014

Firme innovante	Oui	Non
Salaire horaire brut (€)	23,6	17,7
Âge	42,8	42,3
Part d'hommes (%)	64,7	54,4
Temps plein (%)	87,3	81,2
Effectif moyen (personnes physiques)	14 046	1 074
Ancienneté	9,4	8,2
Part des salariés faiblement qualifiés (%)	44,4	66,5
Part des salariés hautement qualifiés (%)	32,3	13,8

Source : DADS panel « tous salariés » 2014 et GECIR 2009-2014. Calculs : DG Trésor.
Lecture : En 2014, environs 64,7 % des salariés d'une entreprise innovante sont des hommes.

Source : Chloé MAS, Romain FAQUET, Guillaume ROULLEAU « L'innovation peut-elle bénéficier aux salariés peu qualifiés en France ? », *Trésor-éco*, N°260 Mai 2020.

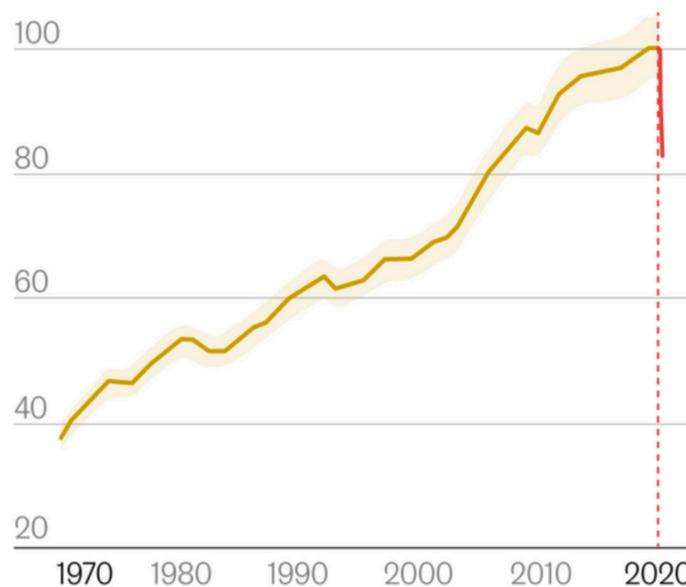
Enfin, le progrès technique issu de l'innovation ne peut être la seule explication de la déformation de l'échelle des revenus. Les très hauts revenus peuvent aussi provenir de situations de rente de monopole qui n'ont rien à voir avec l'innovation, et qui ne sont la source d'aucune croissance. C'est par exemple le cas lorsque des droits d'exploitation appartiennent à une seule firme dont l'objectif n'est pas celui d'un service universel. Celle-ci n'a pas besoin d'être innovante pour tarifier au-dessus des prix concurrentiels en engranger des surprofits. La question des inégalités de revenus engendrés par le progrès technique dépend donc largement des choix en matière de politique publique. La croissance des trente glorieuses s'est accompagnée d'une réduction des inégalités, il n'y a aucune fatalité à la hausse des inégalités aujourd'hui. Un autre (et pour notre chapitre dernier) enjeu majeur qui se pose aujourd'hui est celui des impacts de la croissance sur l'environnement.

V. Comprendre qu'une croissance économique soutenable se heurte à des limites écologiques (notamment l'épuisement des ressources, la pollution et le réchauffement climatique) et que l'innovation peut aider à reculer ces limites.

Peut-on croître indéfiniment ? Y-a-t-il des limites à l'enrichissement d'un pays ? Ces questions sont anciennes, et les premiers auteurs en science économique ont tenté d'y répondre dès le XVIIIème siècle. Certains sont optimistes, comme Adam SMITH, d'autres pessimistes comme MALTHUS ou RICARDO qui pensaient que les possibilités de croissance étaient limitées, notamment par les rendements agricoles. Ceux-là n'avaient pas bien, ou pas pu, anticiper les effets du progrès technique. En effet, le progrès technique et les innovations en renouvelant sans cesse de l'intérieur les possibilités de croissance, repoussent toujours plus loin la question de la limite des ressources naturelles. Pourtant ces questions se posent avec une douloureuse acuité aujourd'hui : réchauffement climatique, pollution, épuisement des ressource

rces : faudrait-il stopper la croissance pour préserver la vie sur notre planète ? Il serait tentant de répondre par l'affirmative, puisque la croissance est corrélée positivement aux émissions de CO₂. On peut voir sur le graphique 13 le résultat des variations de la croissance sur les émissions de CO₂. Par exemple la crise de 2008 s'est accompagnée d'une chute des émissions de CO₂, mais aussi, et surtout le grand confinement en 2020, qui a réduit de manière drastique l'activité économique. Au printemps 2020, en Chine ou en Inde, les grandes villes telles New Delhi ont retrouvé de la visibilité, un air plus respirable, les animaux sauvages ont retrouvé de l'espace ...

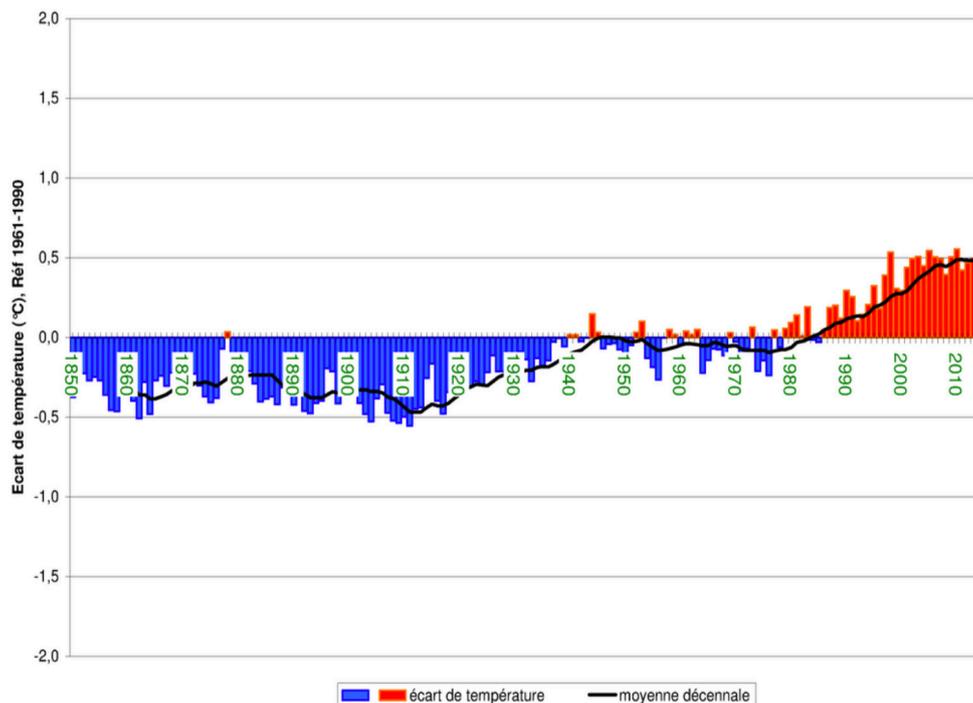
Graphique 13
Émissions journalières de CO₂ d'origine fossile, en millions de tonnes



Source : Audrey GARRIC, « La crise sanitaire due au coronavirus a causé une baisse d'émissions de CO₂ sans précédent », [Le Monde](#), 19 mai 2020.

Le CO₂ fait partie des gaz à effet de serre (GES) qui sont responsables du réchauffement climatique, illustré par le graphique 14. Celui-ci est à son tour responsable de désordres climatiques importants, tels que la répétition de sécheresses et d'inondations, la multiplication des ouragans, la montée des eaux etc.

Graphique 14 : Le climat mondial s’est réchauffé au XXe siècle



Note : Anomalie de la température moyenne annuelle de l’air, en surface, par rapport à la normale de référence : température moyenne du globe (données du Climatic Research Unit, University of East Anglia. Le zéro correspond à la moyenne de l’indicateur sur la période 1961-1990, soit 14,0 °C).

Source : [Meteo France](#)

La croissance économique en générant des GES, en épuisant les ressources naturelles rencontre donc des limites écologiques. On peut alors légitimement se demander si le rythme de croissance actuel est tenable d’un point de vue environnemental, c’est à dire soutenable. La soutenabilité exprime l’idée que pour que la croissance soit durable, les choix des générations actuelles concernant le bien être ne doivent pas être préjudiciables au bien être des générations futures. Or, les choix réalisés depuis la Révolution industrielle s’accompagnent de phénomènes qui sont désormais irréversibles, comme le réchauffement climatique.

Complément pour le professeur

Ce texte de Gilles ROTILLON illustre les difficultés autour de la distinction entre soutenabilité forte et faible.

« *Les plaines du Middle West américain*

[Cet exemple est emprunté à WEITZMAN, 2003.]

Les grandes plaines du Middle West américain, qu'HITCHCOCK a immortalisées dans North by Northwest, où Cary GRANT tente d'échapper à un avion sulfateur dans d'immenses champs de maïs, et qui sont aujourd'hui les plus grandes plaines cultivées du monde, étaient, au milieu du XIXe siècle, les plus grandes prairies vierges de hautes herbes du monde. Pourtant, ces prairies sont relativement récentes et datent de moins de dix mille ans. Elles doivent leur existence aux nombreux feux allumés par les Américains natifs et qui ont progressivement supprimé la forêt primitive, principalement pour les besoins de la chasse. Actuellement, les feux sont utilisés, de façon concertée, comme un instrument de restauration et de préservation de la prairie sauvage d'il y a un siècle et demi.

Ainsi, au nom d'une conception de la soutenabilité forte du développement durable qui aurait inscrit la forêt primitive comme capital critique, il aurait fallu interdire aux habitants d'il y a dix mille ans d'allumer des feux. Et c'est au nom de cette même conception qu'on allume aujourd'hui ces feux pour préserver ce qui reste de la prairie de hautes herbes, elle-même résultat de l'action passée de l'homme. Qu'on puisse faire référence au même concept de capital critique pour définir des biens environnementaux qui s'excluent mutuellement à dix mille ans de distance montre le caractère problématique de ce concept. »

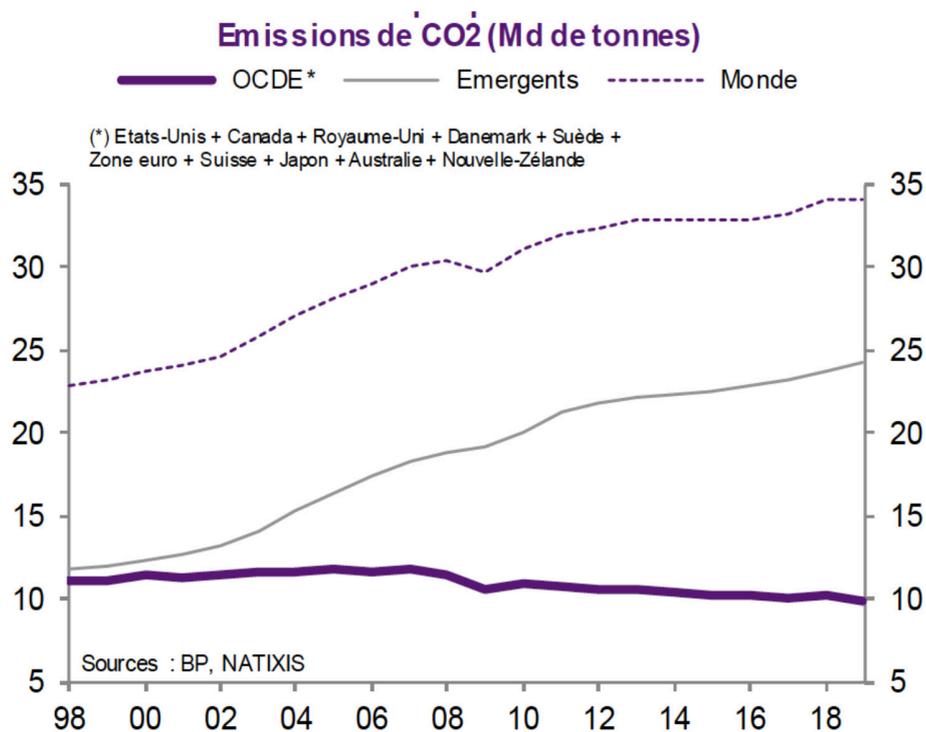
Source : Gilles ROTILLON, *Economie des ressources naturelles*, La découverte, 2019, p108.

Le grand confinement de 2020 a provoqué une chute des émissions de CO₂ qui permettra de respecter les accords de Paris⁵ et d'être sur la bonne voie pour limiter le réchauffement climatique à 2°C. Faudrait-il donc réitérer de manière volontariste l'arrêt des systèmes de production les années suivantes ? Si le résultat est enviable, la manière de l'atteindre l'est beaucoup moins : hausse du chômage, hausse de la pauvreté et de la malnutrition sont aussi les conséquences directes du fort ralentissement de l'activité. Les explications ont été abordées en tout début de chapitre : la croissance est ce qui permet de distribuer des revenus et d'améliorer les niveaux de vie. Stopper la croissance c'est renoncer à maintenir ou à améliorer les niveaux de vie actuels. De plus, les combinaisons productives utilisées dans les différentes zones du monde ne sont pas les mêmes. Les pays développés ont des niveaux d'émission beaucoup plus faibles que les pays en développement. Le graphique 15 montre que les problèmes à résoudre aujourd'hui se situent essentiellement dans les pays émergents. Or ces pays ont besoin de croître pour lutter contre la pauvreté. Stopper la croissance, voire décroître, c'est empêcher une partie de la population mondiale d'atteindre un niveau de bien être (niveau de vie, santé,

5 Les accord de Paris de 2015 sont un accord signé entre les participants et ratifié par 55 pays pour lutter contre le changement climatique et limiter la hausse du niveau des températures en dessous de 2°C par rapport aux niveaux précédents l'industrialisation.

espérance de vie, etc.) acquis par d'autres. La réponse à la question « *Halte à la croissance ?* » posée dès les années 1970 (rapport MEADOWS) n'est donc pas si simple.

Graphique 15

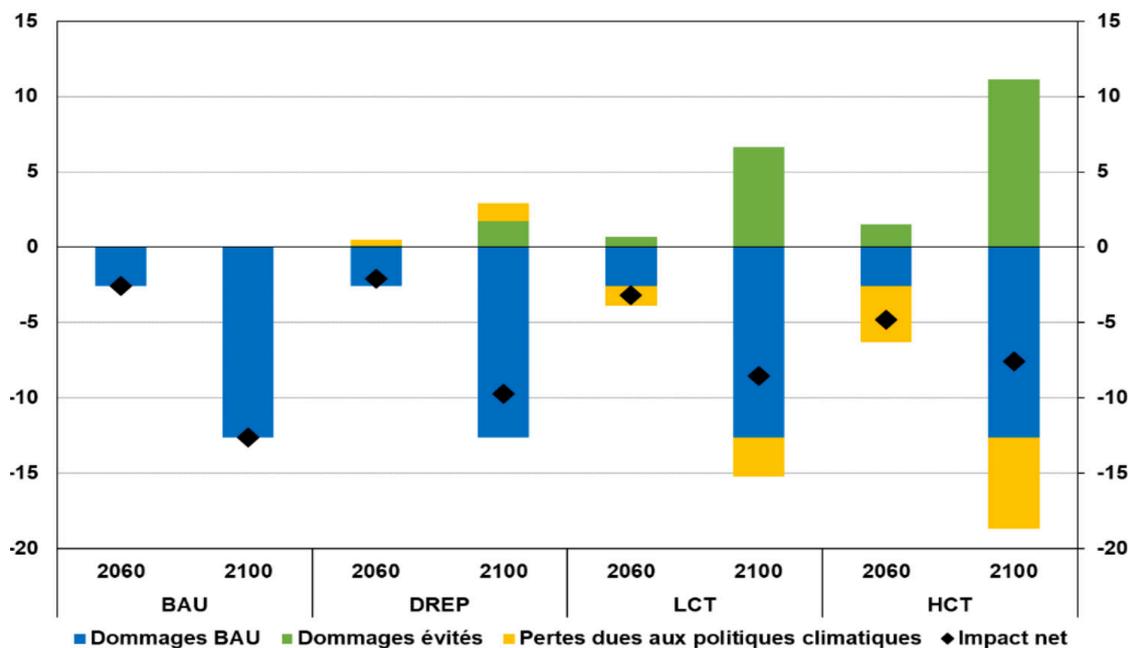


Source : P. ARTUS, « La « décroissance » dans les pays de l'OCDE ne changerait pas grand-chose au problème climatique » *Flash Économie Natixis* 21 juillet 2020.

Si la situation peut sembler très critique, il est cependant toujours temps d'agir pour amoindrir les tendances à l'œuvre. La science économique fournit des outils pour agir et certains ont été abordés en première. Les taxes, par exemple, permettent d'intégrer le coût des externalités négatives au prix. D'autres outils seront étudiés cette année dans le regard croisé sur l'action publique pour l'environnement. Mais quels sont les coûts respectifs de l'action et de la non-action ?

Le rapport de l'économiste Nicolas STERN en 2005 a proposé un chiffrage du coût engendré par le changement climatique (incendies, inondations, effets de la pollution etc.). Il en a conclu que le coût de la non-action (« *Business as usual* ») était plus fort que celui de l'action. Une étude récente (Graphique 16) reprend ces calculs montrant l'impact sur le PIB mondial, et donc sur la croissance, de différents scénarios : aucune action de politique climatique, baisse des prix des énergies non émettrices de CO₂, hausse des prix des énergies émettrices de CO₂ de 1% et de 3%. La conclusion est que les bénéfices nets des politiques climatiques sont significatifs mais éloignés dans le temps. A l'horizon 2060, avoir une politique climatique volontariste de taxation du carbone à 3% a un impact négatif deux fois plus important sur le PIB que ne rien faire ... Par contre, à plus long terme, en 2100, avoir agi aujourd'hui réduira fortement les impacts négatifs du réchauffement climatique sur la croissance.

Graphique 16 : Impact sur le PIB mondial du réchauffement et des politiques climatiques (en % du PIB)



Notes :

BAU (Business as usual) : absence de politique climatique

DREP (Decrease of Renewable Energy relative Price) : baisse de 2% par an du prix des énergies non émettrices de CO2

LCT (Low carbon tax) : hausse de 1% par an du prix des énergies émettrices de CO2

HCT (High carbon tax) : hausse de 3% par an du prix des énergies émettrices de CO2

Source : [ALESTRA, CETTE, CHOUARD et LECAT \(2020\)](#)

Une autre voie pour impulser la transformation des économies actuelles est celle de la « croissance verte ». Il s'agit, de favoriser le découplage entre la croissance et les émissions de CO2 ainsi que l'épuisement des ressources naturelles : croître en polluant moins, en gaspillant moins. Les innovations ont ici un rôle majeur à jouer. Par exemple, innover pour développer les secteurs qui permettent la valorisation des ressources à travers le recyclage. Prenons le cas du verre. Nous sommes coutumiers du recyclage de cette ressource. Et pourtant, une grande partie du verre, « le verre plat », issu des chantiers de déconstruction n'est pas recyclé. Aujourd'hui, c'est possible grâce à une usine innovante située dans l'Aisne qui transforme ces déchets en calcin (verre recyclé) qui sera incorporé dans la nouvelle production de verre, permettant d'économiser le prélèvement de sable ainsi que la consommation globale d'énergie (explications avec des images ici : <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/engagements-croissance-verte> et en vidéo ici : <https://www.youtube.com/watch?v=d1cXp3dfB50>). Un autre exemple est celui de la transformation des modes de productions et de consommation pour assurer une transition écologique. Dans ce domaine, la production « d'électricité

verte » est une alternative : énergie hydraulique, solaire, éolienne, géothermie ou biomasse sont des nouvelles manières plus écologiques de produire de l'électricité. La recherche de plus de sobriété dans la consommation énergétique est l'autre côté de la solution : isolation des bâtiments, véhicules hybrides, etc. Cependant, cette production d'énergies renouvelables, par nature intermittente, est aujourd'hui limitée par les possibilités de stockage de l'énergie électrique. En effet, l'électricité est un flux et elle est donc difficile à stocker. Les batteries permettent de transformer ce flux chimiquement et de le reproduire, mais à chaque fois, une partie de l'énergie est perdue, et il faut un certain volume de stockage, ce qui limite le potentiel des batteries. Des innovations pourraient permettre de dépasser ces difficultés : le stockage sous forme d'hydrogène, la technologie du lithium-ion. Dans ce cadre, un projet européen dit « *Airbus de la batterie* » est soutenu par la France à travers des aides publiques à des entreprises privées et des laboratoires. On retrouve ici des mécanismes qui ont déjà été à l'œuvre dans la diffusion des innovations depuis la révolution industrielle. Une innovation majeure dans un secteur comme l'énergie, provoque une hausse de la demande, qui induit des goulets d'étranglement dans des secteurs proches, comme le stockage de l'énergie. Il y a un effet d'entraînement des innovations par les externalités positives, sources de croissance, qui pourrait être soutenable !

Pour conclure

Ce chapitre a permis de répondre à un certain nombre d'énigmes sur la croissance et de mettre en avant les défis les plus importants qui sont face à nous : les inégalités et le défi écologique. Les économistes n'ont pas toutes les solutions mais détiennent des outils efficaces pour comprendre le monde et le transformer.

D'autres questions passionnantes vous sont proposées en économie pour cette année de terminale, à propos du commerce international, du chômage de la finance et des politiques économiques. Bonne poursuite !

Compléments vidéos

Des capsules de Philippe AGHION pour faire le point simplement et rapidement :

Sur les sources de la croissance

Sur l'innovation et ses effets sur la croissance et sur l'emploi

Sur la stagnation séculaire

Sur la croissance et les inégalités

Sur la croissance et les politiques économiques

https://www.college-de-france.fr/site/campus-innovation-lycees/Materiel-pedagogique_1.htm

Compléments pour le professeur : Focus sur le rôle des pouvoirs publics dans l'innovation chez Mariana MAZZUCATO

Le rôle clé de l'innovation dans la croissance est abordé par Mariana MAZZUCATO sous l'angle de l'investissement public dans la recherche fondamentale. Ses analyses montrent que les innovations majeures du XX^{ème} siècle ont pour origine les investissements des pouvoirs publics dans la recherche fondamentale, dont les résultats ont été réutilisés par des acteurs privés. En effet, seuls les pouvoirs publics prennent le risque de financer la recherche au-delà de résultats à court terme.

« Dans les conditions du « libre marché », l'économie tend à progresser au gré des opportunités, ce qui est problématique tout particulièrement quand le monde doit faire face à de graves défis sociétaux tels que le dérèglement climatique, le chômage des jeunes, l'obésité, le vieillissement de la population et l'inégalité. Lorsqu'il traite ces questions, l'État doit agir en pilote – non pour corriger simplement les défaillances du système, mais pour créer et orienter activement les (nouveaux) marchés, tout en régulant ceux qui existent déjà. Il doit orienter l'économie vers de nouveaux « paradigmes techno-économiques », pour reprendre les mots de l'économiste Carlota PEREZ, spécialiste de la technologie et de l'innovation. Il est rare que ces orientations soient générées spontanément par les forces du marché ; elles résultent pour une large part du processus de décision stratégique du secteur public.

Il est incontestable que presque toutes les révolutions technologiques – depuis l'Internet jusqu'à la révolution actuelle des technologies vertes – ont nécessité une impulsion massive de la part de l'État. Les techno-libertariens de la Silicon Valley seraient peut-être surpris de découvrir que bon nombre des innovations à l'origine de la révolution de la technologie de l'information ont été financées par l'OnCLE Sam. On brandit souvent l'iPhone comme l'exemple emblématique de ce qui peut arriver lorsqu'un gouvernement non interventionniste permet aux entrepreneurs de génie de s'épanouir ; pourtant, le développement des éléments qui font de l'iPhone un smartphone plutôt qu'un simple téléphone tout bête a été financé sur fonds publics. L'iPhone dépend de l'Internet et de son ancêtre ARPANET, programme financé dans les années 1960 par l'Agence des projets de recherche avancée pour la Défense (DARPA),

qui fait partie du département américain de la Défense. Le Global Positioning System (GPS) a démarré dans les années 1970 comme un programme militaire des États-Unis, développé sous le nom de NAVSTAR. La technologie de l'écran tactile de l'iPhone a été créée par la compagnie FingerWorks, fondée par un professeur enseignant à l'université publique du Delaware et l'un de ses doctorants, qui ont reçu des subventions de la National Science Foundation et de la CIA. Même SIRI, le jovial assistant personnel de reconnaissance vocale de l'iPhone, doit son existence au gouvernement américain, car c'est une application directement dérivée d'un projet d'intelligence artificielle de la DARPA.

Et cela ne concerne pas seulement le complexe militaro- industriel. C'est aussi vrai pour les secteurs de la santé et de l'énergie. Le docteur Marcia ANGELL a montré que bon nombre des nouveaux médicaments les plus prometteurs trouvent leur origine dans les recherches menées par les Instituts nationaux de la santé (NIH), institution financée par les contribuables américains, qui dispose d'un budget annuel de quelque 30 milliards de dollars. Pour leur part, les laboratoires pharmaceutiques privés ont tendance à privilégier le D de la R&D plutôt que le R, préférant décliner de nouvelles versions de médicaments existants et soigner le marketing. [..]

L'histoire du financement de l'innovation dans l'énergie par des fonds publics se répète aujourd'hui, non seulement dans les énergies renouvelables, mais aussi au bénéfice des entreprises « vertes » elles-mêmes. Tesla Motors, SolarCity et SpaceX, toutes trois dirigées par l'entrepreneur Elon Musk, surfent actuellement sur une nouvelle vague de technologie d'origine publique. Leurs projets de haute technologie ont reçu ensemble un total de 4,9 milliards de dollars d'aides publiques à l'échelle locale, régionale et fédérale, sous forme de subventions, remises d'impôts, investissements dans la construction d'usines et prêts subventionnés. En outre, l'État favorise la demande – il crée le marché – pour leurs produits : en accordant aux consommateurs des crédits d'impôts et des réductions de prix sur les panneaux solaires et les véhicules électriques, en concluant des marchés pour une valeur de 5,5 milliards avec SpaceX, et en allouant des crédits du même montant à l'Agence spatiale nationale (NASA) et à l'armée de l'air des États-Unis (US Air Force). Si une partie de ce soutien des pouvoirs publics a récemment fait l'objet de plusieurs articles de presse, deux choses sont passées relativement inaperçues. Premièrement, Tesla Motors a aussi bénéficié d'un prêt massif garanti sur fonds publics de 465 millions de dollars. Deuxièmement, Tesla, SolarCity et SpaceX ont également profité des investissements directs réalisés dans les nouvelles technologies de rupture par le département américain de l'Énergie, dans le cas des technologies des batteries et des panneaux solaires, et par la NASA, pour les technologies des fusées – ces mêmes technologies mises en avant par SpaceX dans ses négociations d'affaires autour de la Station spatiale internationale. Il n'y a là rien de surprenant, car l'État a soutenu le développement de nombreuses technologies clés qui sont ensuite intégrées par le secteur privé dans des innovations révolutionnaires. Ces compagnies contribuent en effet à repousser la frontière de l'innovation en accentuant le développement de technologies financées par des fonds publics, et elles participent de manière cruciale à la transition vers une économie plus soutenable pour l'environnement. »

Source : Mariana MAZZUCATO, (2020). L'État entrepreneur. Pour en finir avec l'opposition public-privé. Fayard.

Compléments pour le professeur : Focus sur le processus de destruction créatrice chez Joseph A. SCHUMPETER

« Le capitalisme, répétons-le, constitue, de par sa nature, un type ou une méthode de transformation économique et, non seulement il n'est jamais stationnaire, mais il ne pourrait jamais le devenir. Or, ce caractère évolutionniste du processus capitaliste ne tient pas seulement au fait que la vie économique s'écoule dans un cadre social et naturel qui se transforme incessamment et dont les transformations modifient les données de l'action économique : certes, ce facteur est important, mais, bien que de telles transformations (guerres, révolutions, etc.) conditionnent fréquemment les mutations industrielles, elles n'en constituent pas les moteurs primordiaux. Le caractère évolutionniste du régime ne tient pas davantage à un accroissement quasi-automatique de la population et du capital, ni aux caprices des systèmes monétaires, car ces facteurs, eux aussi, constituent des conditions et des causes premières. En fait, l'impulsion fondamentale qui met et maintient en mouvement la machine capitaliste est imprimée par les nouveaux objets de consommation, les nouvelles méthodes de production et de transport, les nouveaux marchés, les nouveaux types d'organisation industrielle, tous les éléments créés par l'initiative capitaliste (...).

L'histoire de l'équipement productif d'une ferme typique, à partir du moment où furent rationalisés l'assolement, les façons culturales et l'élevage jusqu'à aboutir à l'agriculture mécanisée contemporaine - débouchant sur les silos et les voies ferrées -, ne diffère pas de l'histoire de l'équipement productif de l'industrie métallurgique, depuis le four à charbon de bois jusqu'à nos hauts fourneaux contemporains, ou de l'histoire de l'équipement productif d'énergie, depuis la roue hydraulique jusqu'à la turbine moderne, ou de l'histoire des transports, depuis la diligence jusqu'à l'avion. L'ouverture de nouveaux marchés nationaux ou extérieurs et le développement des organisations productives, depuis l'atelier artisanal et la manufacture jusqu'aux entreprises amalgamées telles que l'U.S. Steel, constituent d'autres exemples du même processus de mutation industrielle - si l'on me passe cette expression biologique - qui révolutionne incessamment de l'intérieur la structure économique, en détruisant continuellement ses éléments vieillis et en créant continuellement des éléments neufs. Ce processus de destruction créatrice constitue la donnée fondamentale du capitalisme : c'est en elle que consiste, en dernière analyse, le capitalisme, et toute entreprise capitaliste doit, bon gré mal gré, s'y adapter. [.].

En d'autres termes, le problème généralement pris en considération est celui d'établir comment le capitalisme gère les structures existantes, alors que le problème qui importe est celui de découvrir comment il crée, puis détruit ces structures. Aussi longtemps qu'il n'a pas pris conscience de ce fait, le chercheur se consacre à une tâche dépourvue de sens, mais, dès qu'il en a pris conscience, sa vision des pratiques capitalistes et de leurs conséquences sociales s'en trouve considérablement modifiée.

Source : J.A. SCHUMPETER, *Capitalisme, Socialisme et démocratie*, 1942.

Compléments pour le professeur : Focus sur le rôle des institutions dans la croissance par Douglass NORTH

« Les institutions sont les contraintes humaines qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales. Elles consistent à la fois en des contraintes informelles (sanctions, tabous, coutumes, traditions et codes de conduite), et de règles formelles (constitutions, lois, droits de propriété). À travers l'histoire, les institutions ont été conçues par les êtres humains pour créer un ordre et réduire l'incertitude dans les échanges. Avec les contraintes habituelles de l'économie, elles définissent l'ensemble des choix possibles et, ainsi, elles déterminent les coûts de transaction et de production, donc la profitabilité et la faisabilité de l'entrée dans l'activité économique. Elles évoluent par incrémentation, reliant le passé avec le présent et le futur. En conséquence, l'histoire est largement une histoire de l'évolution institutionnelle dans laquelle les performances historiques des économies ne peuvent être comprises que comme parties d'une histoire séquentielle. Les institutions fournissent la structure des incitations d'une économie. Au fur et à mesure que cette structure évolue, elle détermine l'orientation du changement économique : vers la croissance, la stagnation ou le déclin.

(...)

Qu'est-ce qui distinguait le contexte institutionnel de l'Europe occidentale de celui des autres exemples ? La réponse traditionnelle des historiens économiques était l'existence d'une concurrence entre les unités politiques fragmentées de l'Europe, accentuée par une technologie militaire changeante qui forçait les dirigeants à chercher toujours plus de revenus (en faisant des affaires avec leurs électeurs) pour survivre (NORTH et THOMAS, 1973 ; JONES, 1981 ; ROSENBERG et BIRDZELL, 1986). C'est sûrement une partie de la réponse ; la concurrence politique pour la survie aux débuts de l'Europe moderne était certainement plus aiguë que dans d'autres parties du monde. Mais c'est seulement une réponse partielle. Pourquoi, sinon, y a-t-il eu des résultats aussi contrastés au sein même de l'Europe occidentale ? Pourquoi est-ce que l'Espagne, la grande puissance de l'Europe du XVI^e siècle, déclina tandis que les Pays-Bas et l'Angleterre se développaient ? (...)

La *path dependence* (dépendance au passé) est plus que le processus progressif d'évolution institutionnelle par lequel le cadre institutionnel d'hier fournit l'ensemble des opportunités pour les organisations et les entrepreneurs individuels (politiques ou économiques) d'aujourd'hui. La matrice institutionnelle consiste en une toile interdépendante d'institutions et d'organisations politiques et économiques conséquentes qui sont caractérisées par des rendements croissants massifs⁶. C'est-à-dire que les organisations doivent leur existence aux opportunités offertes par le cadre institutionnel. (...)

Les histoires contrastées des Pays-Bas et de l'Angleterre, d'un côté, et de l'Espagne, de l'autre, reflétaient des ensembles différents d'opportunités offertes aux acteurs dans chacun des cas. Pour mesurer l'influence omniprésente de la dépendance au passé, étendons l'analyse his-

6 Le concept de *path dependence* (dépendance au passé) a été développé par Brian ARTHUR (1988, 1989) et Paul DAVID (1985) pour explorer le chemin du changement économique. Je crois que ce concept a un pouvoir explicatif égal pour nous aider à comprendre le changement institutionnel. Dans les deux cas, les rendements croissants sont la clef de la *path dependence*, mais dans le cas du changement institutionnel, le processus est plus complexe à cause du rôle clef des organisations politiques dans le processus.

torique faite de l'Espagne et de l'Angleterre à l'histoire économique du Nouveau Monde et au contraste frappant de l'histoire des régions au Nord et au Sud du Rio Grande.

Dans le cas de l'Amérique du Nord, les colonies anglaises se sont formées pendant le siècle durant lequel la lutte entre le Parlement et la Couronne arrivait à son apogée. La diversité religieuse et politique de la métropole se retrouvait dans les colonies. Le développement général en direction du contrôle politique local et de la croissance des assemblées était sans ambiguïté. De manière similaire, le colon amenait avec lui le principe de tenure libre du sol (après le paiement de simples droits de propriété) et de sécurité des droits de propriété sur les autres marchés de facteurs et de produits. (...)

Voyons maintenant le cas Espagnol (et Portugais) en Amérique latine. Dans le cas des Indes espagnoles, la conquête se produisit au moment précis où l'influence du Cortès (parlement) castillan déclinait et où la monarchie de Castille, qui était le siège du pouvoir en Espagne, était en train d'établir fermement un contrôle bureaucratique et centralisé sur l'Espagne et les Indes espagnoles. Les conquérants imposèrent une religion et une administration bureaucratique uniformes sur la société agricole préexistante. La bureaucratie déterminait minutieusement chaque aspect de la vie politique et économique. (...) Le comportement des organisations et des entrepreneurs (politiques et économiques) visant à maximiser leur richesse nécessitait d'avoir un contrôle, ou une influence, sur la machinerie bureaucratique. Bien que les guerres d'indépendance du dix-neuvième siècle en Amérique latine s'avèrent être une lutte pour le contrôle de la bureaucratie, donc de la politique entre le contrôle colonial local et le contrôle impérial, la lutte était malgré tout imprégnée d'accents idéologiques issus des révolutions américaine et française. L'indépendance se conclut par des constitutions inspirées du modèle nord-américain, mais les résultats furent radicalement différents. Par opposition à ceux des États-Unis, les schémas fédéraux et les efforts de décentralisation en Amérique latine eurent un élément en commun après les Révolutions. Ce fut l'échec. Pays après pays, le retour graduel à un contrôle centralisé est caractéristique de l'Amérique latine du XIXe siècle.

Les voies divergentes établies par l'Angleterre et l'Espagne au Nouveau Monde n'ont pas convergé malgré la médiation d'influences idéologiques communes. Dans la première, un cadre institutionnel a évolué pour permettre des échanges impersonnels et complexes nécessaires pour établir la stabilité politique comme pour recueillir les bénéfices économiques potentiels de la technologie moderne. Dans la seconde, des relations « personnelles » sont encore aujourd'hui la clef de la plupart des échanges politiques et économiques. Elles sont la conséquence d'une évolution du cadre institutionnel qui a donné une croissance économique erratique en Amérique latine, sans assurer de stabilité ni politique ni économique, et sans parvenir à réaliser le potentiel de la technologie moderne. »

Source : NORTH, D.C., 1991, « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, 1, 97-112, traduction Thomas VENDRYES, in BACACHE-BEAUVALLET M., MONTOUSSÉ M., *Textes fondateurs en sciences économiques depuis 1970*, Bréal.

Compléments pour le professeur : Focus sur le rôle de la culture dans la croissance par Joël MOKYR

L'économiste Joël MOKYR montre dans cet ouvrage comment la culture, les croyances ont été déterminantes pour instituer la croissance inédite depuis la révolution industrielle, en utilisant une méthode comparative entre plusieurs régions, et notamment entre l'Europe et la Chine.

« Si les nations et leurs économies croissent, c'est en partie parce qu'elles augmentent leur savoir collectif sur la nature et leur environnement et qu'elles parviennent à diriger ce savoir à des fins productives. Mais l'émergence de ce savoir ne va pas de soi. Alors que la plupart des sociétés ont su engendrer un certain progrès technique, celui-ci consistait typiquement en avancées limitées, non récurrentes, et aux conséquences restreintes ; le progrès en question ne tardait pas à s'installer et la croissance qu'il engendrait s'essouffait. Une fois seulement, pareille accumulation de savoir s'est révélée durable et s'est autopropulsée au point de devenir explosive et de changer la base matérielle de l'existence humaine plus profondément et rapidement que cela ne s'était jamais produit dans l'histoire des hommes sur cette planète. Ce cas unique est celui de l'Europe occidentale au cours de la Révolution industrielle et après.

De nombreux facteurs concoururent à cet événement unique, et la transformation des croyances culturelles de l'élite dans les siècles précédant la Révolution industrielle n'est que l'un d'entre eux. La grosse différence entre l'Europe et le reste du monde, ce sont les Lumières et leurs implications pour le progrès scientifique et technique. Mais l'essor des Lumières à la fin du XVIIe siècle a été le point culminant d'un processus séculaire de changement intellectuel au sein de l'élite lettrée européenne. Les changements affectant le marché des idées sont les événements cruciaux qui distinguèrent l'Europe du reste du monde. L'Europe n'était pas à tous égards une société mieux organisée ou plus dynamique que les autres sociétés eurasiennes. En 1660, suggère Goldstone, le « mouvement intellectuel amorcé autour de 1500 [...], et limité des siècles durant à un petit cercle de savants et de théologiens, avait commencé à produire des changements significatifs dans la manière dont les élites acquéraient et validaient le savoir ». Pendant un temps, les changements de croyances culturelles pouvaient rester presque indépendants des changements d'autres variables économiques comme la commercialisation, l'urbanisation et la croissance économique. Mais ils devaient finalement rétroagir sur l'économie dans un sens et avec une ampleur que n'aurait pu imaginer le plus exubérant des Modernes du XVIIe siècle ou le plus fervent croyant au progrès. En ce sens, tout au moins, cela apporte une correction majeure à l'idée que la Grande Divergence serait un phénomène tardif et temporaire essentiellement dû à des différences géographiques accidentelles et assez mineures. Tout compte fait, la culture a eu son importance. »

Source : Joël MOKYR, *La culture de la croissance*, Gallimard, 2019.

Références bibliographiques

AGHION, Ph. Et HOWITT. (1998 traduit en 2000). *Théorie de la croissance endogène*. Dunod.

AGHION, Ph. (2016). *Repenser la croissance économique*. Collège de France/Fayard.

AGHION, Ph., BERGEAUD, A., BLUNDELL, R. et GRIFFITH R. (2019), “The Innovation Premium to Soft Skills in Low-Skilled Occupations”, *Banque de France*. Consulté à l’adresse suivante : <https://www.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/wp739.pdf>

GAFFARD, J.L. (2011). *La croissance économique*. Armand Colin.

GIRAUD, P.N. (2016). *Principes d’économie*. La découverte.

LAURENT, E., LE CACHEUX, J. (2015). *Économie de l’environnement et économie écologique*. Armand Colin.

MONTOUSSÉ, M., WAQUET, I. (2018). *100 fiches de micro et macroéconomie*. Bréal.

RODRIK, D., SUBRAMANIAN A. « La primauté des institutions », *Finances & Développement* Juin 2003.

ROTILLON, G. (2019). *Économie des ressources naturelles*. La Découverte.

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

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre le rôle des dotations factorielles et technologiques (avantages comparatifs) dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale.
- Comprendre le commerce entre pays comparables (différenciation des produits, qualité des produits et fragmentation de la chaîne de valeur).
- Comprendre que la productivité des firmes sous-tend la compétitivité d'un pays, c'est-à-dire son aptitude à exporter.
- Comprendre l'internationalisation de la chaîne de valeur et savoir l'illustrer.
- Comprendre les effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse de prix, réduction des inégalités entre pays, accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays ; comprendre les termes du débat entre libre échange et protectionnisme.



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Table des matières

Introduction.....	6
I. Comprendre le rôle des dotations factorielles et technologiques (avantages comparatifs) dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale	7
A – Le modèle des avantages absolus : le commerce international renforce la richesse de toutes les nations	7
B – Le modèle des avantages comparatifs : l'échange est profitable même si un pays concentre tous les avantages absolus.....	8
<i>Complément pour le professeur : Les hypothèses du modèle ricardien</i>	<i>8</i>
<i>Tableau 1 : Coûts de production du drap et du vin en Angleterre et au Portugal.....</i>	<i>9</i>
C – Le modèle HOS : les dotations factorielles à l'origine des avantages comparatifs	10
<i>Complément pour le professeur : Le théorème Stolper-Samuelson</i>	<i>11</i>
D – Combiner dans un même modèle les dotations factorielles et les dotations technologiques pour mieux saisir les avantages comparatifs	12
<i>Tableau 2 : Contenu en facteur des exportations et des importations américaines en 1962.....</i>	<i>13</i>
II. Comprendre le commerce international entre pays comparables (différenciation des produits, qualité des produits et fragmentation de la chaîne de valeur).	14
A – Le commerce entre pays comparables occupe un poids important dans le commerce international contemporain.....	14
<i>Tableau 3 : Matrice des échanges tous produits en 2007 (surligné) et 2017.....</i>	<i>14</i>
<i>(en % du commerce mondial : 13 246 milliard de dollars en 2007, 16 380 milliards de dollars en 2007)</i>	<i>14</i>
<i>Graphique 1 : Échanges intra-branches par grandes zones.....</i>	<i>15</i>
<i>(en % du commerce intra ou extra-zone de l'ensemble régional)</i>	<i>15</i>
B – Expliquer les échanges intra-branches : le rôle de la différenciation et de la qualité des produits	15
<i>Figure 1 : La différenciation horizontale des produits : comparatif</i>	
<i>Tableau 4 : Répartition des importations et des exportations françaises et allemandes de véhicules par gamme de valeurs unitaires en % du total des exportations ou des importations de la filière, moyenne 2015-2017</i>	<i>17</i>
<i>Tableau 5 : Répartition du total des échanges manufacturiers par filière et type de commerce en Allemagne et en France (en % du total des exportations et des importations manufacturières de la filière, moyenne 2015-2017)</i>	<i>19</i>
<i>Complément pour le professeur : Rendements croissant et commerce international</i>	<i>19</i>
C – Expliquer les échanges intra-branches : le rôle de la fragmentation des chaînes de valeur	20
<i>Graphique 2 : Le commerce mondial intra-branche par stade de production.....</i>	<i>20</i>
<i>Figure 2 : Ariane 6 : une chaîne de valeur européenne</i>	<i>21</i>
<i>Complément pour le professeur : Les évolutions du commerce intra-branche depuis les années 1970.....</i>	<i>21</i>

III. Comprendre que la productivité des firmes sous-tend la compétitivité d'un pays, c'est-à-dire son aptitude à exporter	22
A – La compétitivité d'un pays : de quoi parle-t-on ?	22
Graphique 3 : Évolution des parts de marché de quelques pays dans le monde depuis 1995.....	23
(Données en valeur, échanges de biens et services, en % du commerce mondial)	23
Complément pour le professeur : Équilibre emplois-ressources, solde commercial et position financière de la nation	23
Complément pour le professeur : Les deux marges de progression des exportations.....	24
Encadré 1 : La performance à l'exportation : entre développement des marchés existants et conquête de nouveaux marchés	25
B – La compétitivité dépend de la productivité des firmes	26
a) Des firmes productives : un préalable à la conquête de nouveaux marchés.....	26
Tableau 6 : Distribution par catégorie de taille de la productivité apparente du travail mesurée au niveau de l'entreprise en 2017 en France (en milliers d'euros de valeur ajoutée/équivalent temps plein – ETP)	26
Complément pour le professeur : Décisions d'exportation en présence de coûts du commerce, un mécanisme d'auto-sélection des firmes les plus productives.....	28
Complément pour le professeur : Distinguer compétitivité-prix et compétitivité-coût.....	30
Graphique 4 : Nombre de secteurs par pays faisant partie des dix meilleurs en compétitivité hors-prix en 2000, 2007 et 2016	31
Tableau 7 : Les dix premiers secteurs pour la compétitivité hors-prix en France et en Allemagne en 2013	32
Figure 3 : Le piège du milieu de gamme	33
C – L'ouverture commerciale renforce la productivité moyenne	33
Figure 4 : Ouverture commerciale, démographie des entreprises et renforcement de la productivité moyenne.....	33
IV. Comprendre l'internationalisation de la chaîne de valeur et savoir l'illustrer.....	34
A – Qu'est-ce qu'une chaîne de valeur ?	34
Figure 5 – La chaîne de valeur chez Michael E. PORTER	35
B – Les modalités de l'internationalisation de la chaîne de valeur	35
Complément pour le professeur : L'arbitrage IDE/externalisation internationale	36
C – Les corollaires de l'extension des chaînes de valeur mondiales : spécialisation des entreprises et essor des flux commerciaux internationaux	37
Figure 6 : Représentation simplifiée d'une chaîne de valeur mondiale.....	38
Graphique 7 : Évolution de la part des chaînes de valeur mondiales (CVM) dans les échanges mondiaux.....	38
D – L'iPhone : une illustration de l'internationalisation de la chaîne de valeur	39
Figure 7 : La chaîne de valeur mondiale (CVM) de l'iPhone.....	40
Complément pour le professeur : Insertion dans les chaînes de valeur mondiale et développement.....	41
La courbe du sourire.....	41
Complément pour le professeur : Essor des chaînes de valeur mondiales et comptabilité du commerce international.....	42

Figure i : la mesure des échanges commerciaux en données brutes : un problème des comptages multiples	42
Figure ii : la mesure des échanges commerciaux en valeur ajoutée.....	42
D'où proviennent nos importations?	43

V. Comprendre les effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse de prix, réduction des inégalités entre pays, accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays ; comprendre les termes du débat entre libre échange et protectionnisme. 44

A – Le commerce international permet de faire baisser le prix moyen des biens et services 44

Figure 8 : Baisses de prix permises par la mondialisation pour quelques produits.....45

Graphique 6 : Diminutions des prix à la consommation induites par le commerce de biens intermédiaires selon le secteur en France (pour les années 2001 à 2006)46

Complément pour le professeur : Économies d'échelle externes et baisse de prix.....46

Graphique : Commerce international, économies d'échelle externes et baisse de prix.....47

B – Les effets du commerce international sur les différents types d'inégalités..... 48

a) Le commerce international diminue les inégalités entre nations mais augmente les inégalités à l'intérieur des nations.....48

Graphique 7 : La courbe de l'éléphant : gains en % de revenus réels par tête par fractiles* de revenus mondiaux (entre 1988 et 2008)48

Graphique 8 : L'évolution historique des inégalités mondiales de revenus (coefficient de Theil 1870-2011) : inégalité globale, inégalité entre pays et inégalité à l'intérieur des pays.....50

Graphique 9 : Part de l'inégalité mondiale due aux inégalités entre pays (1820-2011)51

b) Les explications de l'augmentation généralisée des inégalités intranationales.....51

Graphique 10 : Des inégalités intranationales en hausse aussi bien dans les économies développées que dans les économies émergentes52

Graphique 11 – Travail répétitif et localisation dans les métropoles53

C – Les termes du débat entre libre-échange et protectionnisme 53

a) Les mesures protectionnistes réduisent le bien-être domestique54

Complément pour le professeur : Analyse graphique des effets sur le bien-être domestique de différentes mesures protectionnistes55

Graphique : les effets d'un droit de douane sur le bien-être domestique55

Graphique : Les effets d'une subvention à l'exportation sur le bien-être domestique56

Graphique : Les effets d'un quota d'importation sur le bien-être domestique : l'exemple du quota américain sur le sucre57

b) Les arguments en faveur du protectionnisme58

i. L'argument de l'union douanière.....58

Complément pour le professeur : Un exemple fictif pour comprendre les effets d'une union douanière sur les échanges et le bien-être domestique.....58

Graphique : Effets d'une union douanière

Tableau : la mise en évidence des effets de création et de détournement de commerce.....60

ii. L'argument du protectionnisme éducateur.....61

Complément pour le professeur : La protection des économies naissantes.....61

iii. L'argument des politiques commerciales stratégiques62

Encadré 2 : Les politiques commerciales stratégiques : l'exemple d'Airbus et Boeing63

Tableau 12.1 : Concurrence entre deux firmes	63
Tableau 12.2 : les effets d'une subvention à Airbus	64
Complément pour le professeur : du protectionnisme pour rendre la mondialisation équitable...64	
<i>c) Les critiques du protectionnisme.....</i>	<i>67</i>
<i>i. Le problème des représailles commerciales</i>	
Figure 8 : La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine	67
<i>ii. Le protectionnisme est moins pertinent dans un monde interconnecté à travers les chaînes de valeur mondiales</i>	<i>68</i>
Graphique 12 : Estimations des variations relatives de la valeur ajoutée sectorielle aux États-Unis et en Chine suite à la guerre commerciale entamée en 2018	68
Bibliographie :	70

Introduction

En 2019, la valeur du commerce mondial de marchandises s'élevait à 19 051 milliards de dollars (en recul de 3% par rapport à 2018) et celle des échanges internationaux de services commerciaux à 5 898 milliards de dollars (en hausse de 2,1% par rapport à 2018)¹. Entre 2008 et 2018, le volume du commerce mondial de marchandises (mesuré par la moyenne des exportations et des importations) a évolué au même rythme que le PIB mondial : ils ont tous les deux augmenté de 26%. En 2019, les tensions commerciales entre la Chine et les États-Unis se sont traduites par un recul du commerce mondial de marchandises de l'ordre de 0,1%.

Si les nations s'insèrent fortement dans le commerce mondial, c'est qu'elles en tirent des gains. Depuis la fin du 18^{ème} siècle, les économistes bâtissent des modèles pour expliquer les gains que procure le commerce international. Les théories traditionnelles du commerce international (modèle des avantages absolus, modèle des avantages comparatifs et modèle HOS) perçoivent dans la mondialisation une opportunité pour les pays de se spécialiser et de tirer ainsi les bénéfices d'une allocation plus efficace des facteurs de production. Ces modèles ne permettent toutefois pas de comprendre les échanges intra-branches, c'est-à-dire les échanges croisés de produits similaires entre pays comparables, qui représentent aujourd'hui une part non négligeable du commerce international (à peu près un tiers du commerce mondial). Pour comprendre ce type d'échange, de nouveaux modèles ont été proposés à partir des années 1970. Ils mettent au centre de l'analyse les firmes et leurs stratégies en termes de différenciation des produits, d'exploitation des économies d'échelle et/ou de fragmentation internationale de la chaîne de valeur. A partir des années 2000, les théories du commerce international s'affinent encore en introduisant des modèles dans lesquels les firmes sont hétérogènes (en termes de productivité notamment). Ces derniers modèles mettent en évidence l'importance de la productivité des firmes dans leur capacité à exporter ainsi qu'une nouvelle source de gain à l'échange puisque le commerce international renforce la productivité moyenne en agissant sur la démographie des entreprises.

Le commerce international est à l'origine de forts gains à l'échange – prenant notamment la forme de baisses de prix – qui ne sont cependant pas répartis uniformément. Si la mondialisation a permis de réduire les inégalités entre nations depuis les années 1990, elle a en revanche contribué à faire augmenter les inégalités à l'intérieur des nations. Le commerce international, à travers ses effets redistributifs, fait donc des « gagnants » et des « perdants ». Les « perdants de la mondialisation » sont souvent demandeurs de politiques commerciales protectionnistes qui peuvent se justifier économiquement mais qui présentent aussi de sérieuses limites.

1 OMC, Examen statistique du commerce mondial 2020, juillet 2020 https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2020_f/wts2020_f.pdf

I. Comprendre le rôle des dotations factorielles et technologiques (avantages comparatifs) dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale

A – Le modèle des avantages absolus : le commerce international renforce la richesse de toutes les nations

La période qui va de 1450 à 1750 correspond à l'ère mercantiliste. Ce courant de pensée fait de l'accumulation de métaux précieux le but ultime de l'activité économique. Dans cette optique, le commerce international constitue un jeu à somme nulle dans le sens où le gain réalisé par le pays exportateur (entrées de métaux précieux) implique une perte symétrique pour le pays importateur (sortie de métaux précieux). Les mercantilistes conseillent donc au Prince de mettre en œuvre un arsenal de mesures protectionnistes visant à limiter les importations et à stimuler les exportations afin que la balance commerciale du pays soit excédentaire de telle sorte que le stock de métaux précieux du royaume augmente.

Adam SMITH (1723-1790), dans *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776), s'attache à démontrer le caractère fallacieux de ce raisonnement. L'erreur fondamentale des mercantilistes est d'assimiler la richesse aux métaux précieux. Pour Adam SMITH, la richesse n'est rien d'autre que l'ensemble des biens et des services à la disposition de la nation. Les métaux précieux n'étant qu'un moyen de faire circuler la richesse, il est vain de fonder l'enrichissement collectif sur des mesures protectionnistes visant à accumuler de l'or et de l'argent. Adam SMITH, non sans humour, écrit à ce propos « que tenter d'accroître la richesse d'un pays en y introduisant ou en y retenant une quantité inutile d'or et d'argent est aussi absurde que de tenter d'accroître la bonne chère des simples familles en les obligeant à garder un nombre inutile d'ustensiles de cuisine ».

La critique du mercantilisme se fait encore plus radicale lorsque SMITH met en évidence que le commerce international est un jeu à somme positive, c'est-à-dire une interaction à l'issue de laquelle les deux parties ont toutes deux amélioré leur situation. Son modèle, qualifié par la suite de théorie des avantages absolus, met en jeu deux pays et deux types de bien. Chaque pays possède un avantage en termes de productivité, et donc de coût, dans la production d'un des deux biens. Le commerce international permet donc à chaque pays de se spécialiser dans la production où il est le plus efficace et de se procurer par l'échange le bien qu'il a renoncé à produire. Cette spécialisation améliore l'allocation des facteurs de production et génère des gains de productivité : la production mondiale des deux biens est ainsi plus importante qu'en situation d'autarcie et chaque nation dispose après échange d'une quantité plus importante des deux biens.

B – Le modèle des avantages comparatifs : l'échange est profitable même si un pays concentre tous les avantages absolus

Le modèle des avantages absolus d'Adam SMITH constitue un puissant plaidoyer en faveur du commerce international mais laisse toutefois une question sans réponse : le libre échange est-il encore efficace si un pays concentre tous les avantages absolus ? David RICARDO (1772-1823), dans *Des principes de l'économie politique et de l'impôt* (1817), approfondit le raisonnement d'Adam SMITH et démontre à travers le modèle des avantages comparatifs que l'échange international génère des gains pour tous les coéchangistes même si l'un d'entre eux détient tous les avantages absolus.

Complément pour le professeur : Les hypothèses du modèle ricardien

Le modèle ricardien de l'échange international est un modèle hypothético-déductif : l'économiste émet des hypothèses et en déduit logiquement des implications. Ces implications peuvent ensuite être testées empiriquement. Le modèle des avantages comparatifs suppose que :

- la valeur d'un bien est déterminée par la quantité de travail nécessaire pour le produire ;
- les pays se caractérisent par des dotations technologiques différentes qui se traduisent par des différentiels de productivité ;
- les facteurs de production sont parfaitement mobiles à l'intérieur des nations de telle manière que le redéploiement des facteurs est instantané après spécialisation ;
- les facteurs de production sont immobiles entre les nations ;
- les biens sont parfaitement mobiles entre les nations ;
- les pays s'échangent des biens qui proviennent de branches différentes (échanges interbranches ;
- les rendements d'échelle sont constants.

RICARDO assoit son modèle sur l'exemple désormais devenu célèbre de la production de drap et de vin en Angleterre et au Portugal. Le tableau qui suit présente les coûts de production d'une unité de drap et d'une unité de vin dans ces deux pays :

Tableau 1 : Coûts de production du drap et du vin en Angleterre et au Portugal

Coût unitaire en nombre de travailleurs	Portugal (P)	Angleterre (A)	Avantages absolus
Drap (D)	$C_{DP}=90$	$C_{DA}=100$	$C_{DP} < C_{DA}$
Vin (V)	$C_{VP}=80$	$C_{VA}=120$	$C_{VP} < C_{VA}$
Avantages comparatifs	$C_{DP}/C_{VP}=90/80$ $=1.125$ $C_{VP}/C_{DP}=80/90$ $=0.89$	$C_{DA}/C_{VA}=100/120$ $=0.83$ $C_{VA}/C_{DA}=120/100$ $=1.2$	/

Avec C_{DP} : coût du drap au Portugal ; C_{VP} : coût du vin au Portugal ; C_{DA} : coût du drap en Angleterre et C_{VA} : coût du vin en Angleterre.

Il apparaît dans ce tableau que le Portugal détient tous les avantages absolus puisqu'il est plus productif que l'Angleterre dans les deux branches que sont celles du vin et du drap. La production d'une unité de vin ou d'une unité de drap nécessite en effet moins de travailleurs au Portugal qu'en Angleterre. RICARDO considère toutefois que le Portugal a intérêt à s'engager dans l'échange international et à se spécialiser en introduisant le concept d'avantage comparatif. La loi des avantages comparatifs stipule ainsi qu'un pays doit se spécialiser dans la production du bien dont le coût relatif interne est plus faible que dans l'autre pays.

Dans l'exemple proposé par RICARDO, le Portugal a intérêt à se spécialiser dans la production de vin parce qu'une unité de vin s'échange contre 0,89 unité de drap sur son marché intérieur alors que cette même unité de vin s'échange contre 1,2 unités de drap en Angleterre. Aussi, il est probable que le prix du vin sur le marché mondial soit supérieur à celui qui a cours sur le marché intérieur. Par l'échange, le Portugal obtiendra donc davantage de drap contre une unité de vins que ce qu'il obtient sur son marché intérieur. Dans son exposé, Ricardo suppose qu'une unité de vin s'échange contre une unité de drap sur le marché mondial. Dans ces conditions, le Portugal se procure auprès de l'Angleterre une unité de drap contre le produit du travail de 80 hommes (coût d'une unité de vin au Portugal) alors que la production sur place de cette unité de drap aurait nécessité le travail de 90 hommes. Grâce à l'échange international, le Portugal a économisé le travail de 10 hommes qu'il pourra consacrer à la production de vin supplémentaire.

Le raisonnement est symétrique pour l'Angleterre qui a intérêt à se spécialiser dans la production de drap et à l'exporter au Portugal pour obtenir en contrepartie de chaque unité de drap exportée une quantité de vin plus importante que celle qu'elle obtiendrait sur son marché intérieur. Pour un prix relatif mondial unitaire, l'Angleterre se procure auprès du Portugal une unité de vin contre le produit du travail de 100 hommes (coût d'une unité de drap au Portu-

gal) alors que la production sur le sol anglais de cette unité de vin aurait nécessité le travail de 120 hommes. Le commerce international permet à l'Angleterre d'économiser le travail de 20 hommes qu'elle pourra consacrer à la production de drap supplémentaire.

La théorie des avantages comparatifs nous enseigne donc que l'échange est mutuellement avantageux même dans le cas où l'un des deux pays est plus productif que l'autre dans toutes les branches. Ces gains mutuels sont le produit de la spécialisation, rendue possible par l'échange, qui permet à chaque pays d'allouer plus efficacement ses facteurs de production.

C – Le modèle HOS : les dotations factorielles à l'origine des avantages comparatifs

Les économistes suédois Eli HECKSCHER (1879-1952) et Bertil OHLIN (1899-1979) reformulent la théorie des avantages comparatifs dans un cadre mettant en jeu deux pays, deux types de biens et deux facteurs de production (le capital et le travail). Ces facteurs sont parfaitement mobiles à l'intérieur des nations mais immobiles entre les nations. Ils supposent en outre que les technologies de production d'un bien sont les mêmes dans tous les pays. Il n'y a donc pas d'écarts de productivité entre les pays ce qui induit une différence fondamentale avec le modèle ricardien qui fait de ces différentiels de productivité l'origine des avantages comparatifs.

HECKSCHER et OHLIN vont proposer une explication alternative du commerce international et de la spécialisation fondée sur les différences de dotations relatives en facteurs de production (stock de facteur capital/stock de facteur travail). Dans cette optique, les pays possèdent un avantage comparatif dans les productions utilisant de manière intensive le facteur qui est relativement abondant sur son territoire parce que l'abondance ou la rareté relative des facteurs impacte leurs prix relatifs, les coûts relatifs de production et donc le type de spécialisation.

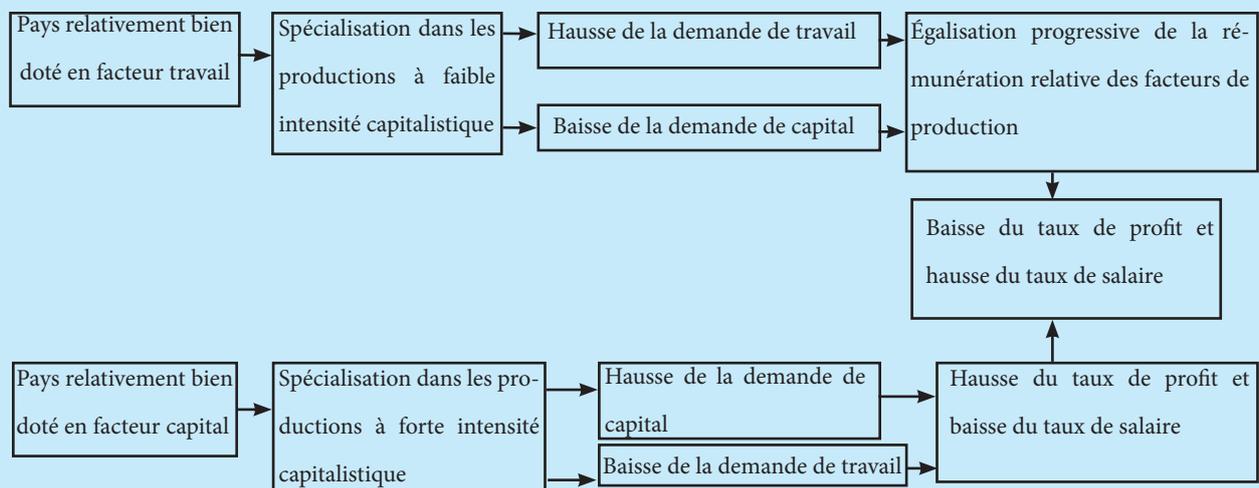
Par exemple, les pays en développement se caractérisent par une population nombreuse et un faible volume de capital physique. Ils sont donc relativement bien dotés en facteur travail. Ils ont alors intérêt à se spécialiser dans la production de biens à faible intensité capitaliste (les conditions technologiques pour produire ce type de biens nécessite beaucoup de travail et peu de capital) parce que le coût relatif du travail y est favorable. Dans les pays développés, c'est l'inverse. Le capital étant relativement abondant, ce type de pays est alors incité à se spécialiser dans la production de biens à forte intensité capitaliste parce que le coût relatif du travail y est favorable. Tout se passe comme si les pays échangeaient, via les produits qu'ils importent et exportent, les facteurs de production dont ils disposent en abondance contre les facteurs de

production qui sont rares sur leur territoire. Encore une fois, le commerce international, en rendant possible la spécialisation, permet une meilleure allocation des facteurs de production et génère des gains à l'échange pour les coéchangistes.

Complément pour le professeur : Le théorème Stolper-Samuelson

Wolfgang STOLPER (1912-2002) et Paul SAMUELSON² (1915-2009) proposent un prolongement du théorème HECKSCHER-OHLIN en étudiant les effets du commerce international sur la rémunération des facteurs de production. Dans les pays en développement, où le facteur travail est relativement abondant, la spécialisation dans les productions à faible intensité capitalistique induit une hausse de la demande de travail qui fait augmenter le taux de salaire et une baisse de la demande de capital qui fait baisser le taux de profit. A l'inverse dans les pays développés qui se caractérisent par une abondance relative du facteur capital, la spécialisation dans les productions à forte intensité capitalistique stimule la demande de capital et fait augmenter son prix et diminue la demande de travail, ce qui fait pression à la baisse sur son prix. A terme, le libre-échange conduit à une égalisation internationale de la rémunération relative des facteurs de production. La somme des travaux d'HECKSCHER, OHLIN, STOLPER et Samuelson constitue ce que l'on appelle désormais le théorème HOS.

Le théorème STOLPER-SAMUELSON



2 Wolfgang STOLPER, Paul SAMUELSON, « Protection and Real Wages », *Review of Economic Studies*, 9, 1941, p.58-73

D – Combiner dans un même modèle les dotations factorielles et les dotations technologiques pour mieux saisir les avantages comparatifs

De nombreuses études ont cherché à tester empiriquement le modèle des dotations factorielles. En 1953, Wassily LEONTIEFF³ (1906-1999) analyse les données du commerce extérieur américain. Les États-Unis se caractérisant par une abondance relative du facteur capital devraient exporter des biens intensifs en facteur capital et importer des biens intensifs en facteur travail. Or, l'examen des statistiques des relations commerciales américaines ne confirme pas ce résultat théorique : paradoxalement les exportations des États-Unis sont moins intensives en facteur capital que ses importations.

Pour résoudre ce paradoxe, dit de LEONTIEFF, il faut rompre avec l'hypothèse du modèle HOS selon laquelle tous les pays disposent des mêmes technologies de production. Le concept de dotation technologique peut être accepté de manière large comme l'ensemble des actifs immatériels (capital technologique et capital humain) qui permettent à une économie d'être plus productive, c'est-à-dire de produire davantage sans qu'il soit nécessaire d'accumuler du facteur travail ou du facteur capital. Ces différences de dotations technologiques entre nations se traduisent donc par des différentiels de productivité et ce sont ces écarts de productivité qui permettent de résoudre le paradoxe de LEONTIEFF. Si, en 1947, les exportations des États-Unis sont plus intensives en travail que ses importations, c'est parce que la productivité d'un travailleur américain est alors bien supérieure à la productivité du travail dans les autres pays. En corrigeant la dotation américaine en facteur travail au prorata de l'écart de productivité observé le paradoxe disparaît. Les différences de dotations internationales en capital humain et en capital technologique représentent par conséquent des déterminants importants des avantages comparatifs.

En conciliant l'approche ricardienne (fondée sur les écarts de productivité) et l'approche HOS (fondée sur des écarts de dotation factorielle), les économistes déterminent de manière plus précise l'origine des avantages comparatifs. L'étude empirique réalisée par Robert BALDWIN, dont les résultats sont détaillés dans le tableau ci-dessous, s'inscrit dans cette perspective :

3 Wassily LEONTIEFF, « Factor Proportions and the Structure of American Trade : Further Theoretical and Empirical Analysis », *The Review of Economics and Statistics*, 38 (4), 1953, p.386-407

Tableau 2 : Contenu en facteur des exportations et des importations américaines en 1962

	Importations	Exportations
Capital (\$) en millions de dollars	2 132 000 \$	1 876 000 \$
Travail (personne/année) par millions de dollars	119	131
Ratio capital/travail (dollar par travailleur)	17 916 \$	14 231 \$
Nombre moyen d'années d'éducation par travailleur	9,9189	10,1
Proportion d'ingénieurs et de scientifiques dans la main d'œuvre	0,0189	0,0255

Source : Robert BALDWIN, « Determinants of the Commodity Structure of US Trade », American Economic Review, 61, mars 1971, p. 126-145 cité dans P. KRUGMAN & alii., Economie internationale, Pearson, 2018 (11ème édition)

Ce tableau compare les quantités de facteurs utilisés pour produire un million de dollars de biens exportés et un million de dollars de biens importés. Les trois premières lignes du tableau montrent que le « paradoxe de Leontieff » est toujours d'actualité en 1962 aux États-Unis puisque les importations américaines sont plus intensives en facteurs capital que ses importations alors même que l'économie des États-Unis est très bien dotée en capital. Les lignes suivantes du tableau relativisent ce constat en faisant apparaître que les exportations américaines sont plus intensives en travail qualifié et en savoir technologique que ses importations. Le capital humain et le capital technologique constituent donc un déterminant important des avantages comparatifs des États-Unis .

II. Comprendre le commerce international entre pays comparables (différenciation des produits, qualité des produits et fragmentation de la chaîne de valeur).

A – Le commerce entre pays comparables occupe un poids important dans le commerce international contemporain

Pour apprécier la structure du commerce mondial, il est possible de recourir à une matrice des échanges internationaux qui présente de manière synthétique les exportations et les importations des différents espaces géographiques dans le monde. Le tableau qui suit présente ces données pour les années 2007 et 2017.

Tableau 3 : Matrice des échanges tous produits en 2007 (surligné) et 2017 (en % du commerce mondial : 13 246 milliard de dollars en 2007, 16 380 milliards de dollars en 2007)

Zones exportatrices \ Zones importatrices	Amér. du Nord	Amér. du Sud	UE-28	Autres Europe	CEI	Afrique et M.-O.	Japon	Chine	Autres Asie NE-SE	Autres Asie Océanie	Monde*
Amérique du Nord	6,6	0,9	2,1	0,2	0,1	0,5	0,6	0,6	1,0	0,4	13,0
Amérique du Sud	1,2	1,1	0,8	0,0	0,1	0,2	0,1	0,3	0,2	0,1	4,1
Union européenne à 28	0,8	0,8	0,5	0,1	0,1	0,2	0,1	0,6	0,2	0,2	3,7
Autres Europe	3,2	0,6	26,7	2,2	1,3	2,1	0,5	0,8	1,1	0,7	39,3
CEI	3,1	0,6	21,5	2,1	0,9	2,1	0,4	1,4	1,3	0,7	34,1
Afrique, Proche et Moyen-Orient	0,3	0,0	2,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	3,3
Japon	0,4	0,1	1,9	0,1	0,1	0,4	0,1	0,2	0,2	0,2	3,6
Chine	0,2	0,1	1,9	0,3	0,8	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	3,9
Autres Asie du Nord et du Sud-Est	0,1	0,0	1,3	0,2	0,6	0,2	0,1	0,4	0,2	0,1	3,2
Asie du Sud et Océanie	1,4	0,2	1,9	0,2	0,0	0,8	0,9	0,6	1,3	0,7	8,0
Monde*	0,6	0,1	1,4	0,3	0,0	1,2	0,5	1,1	1,1	0,9	7,3
	1,3	0,2	0,8	0,1	0,1	0,3	0,0	1,0	1,5	0,2	5,4
	0,9	0,1	0,5	0,1	0,0	0,2	0,0	0,9	1,3	0,2	4,3
	2,7	0,4	2,3	0,2	0,4	0,7	0,9	0,0	1,5	0,6	9,6
	3,6	0,7	2,5	0,3	0,5	1,3	1,0	0,0	2,8	1,2	13,8
	1,6	0,2	1,4	0,1	0,1	0,5	0,9	2,2	2,7	0,7	10,5
	1,9	0,3	1,4	0,2	0,1	0,6	0,9	3,2	3,5	1,0	13,1
	0,4	0,1	0,5	0,0	0,0	0,4	0,3	0,3	0,5	0,3	3,0
	0,5	0,1	0,6	0,1	0,0	0,6	0,2	0,7	0,7	0,4	3,9
	18,8	3,8	40,6	3,5	3,2	6,0	4,3	6,0	10,0	3,8	100,0
	18,4	3,7	33,6	3,7	2,5	7,2	3,7	9,4	12,4	5,3	100,0

* Non compris les flux non ventilés géographiquement.

Lecture : les exportations de la Chine vers l'Amérique du Nord représentaient 2,7 % des exportations mondiales en 2007 et 3,6 % en 2017.

Source : CEPII, base de données CHELEM-Commerce international.

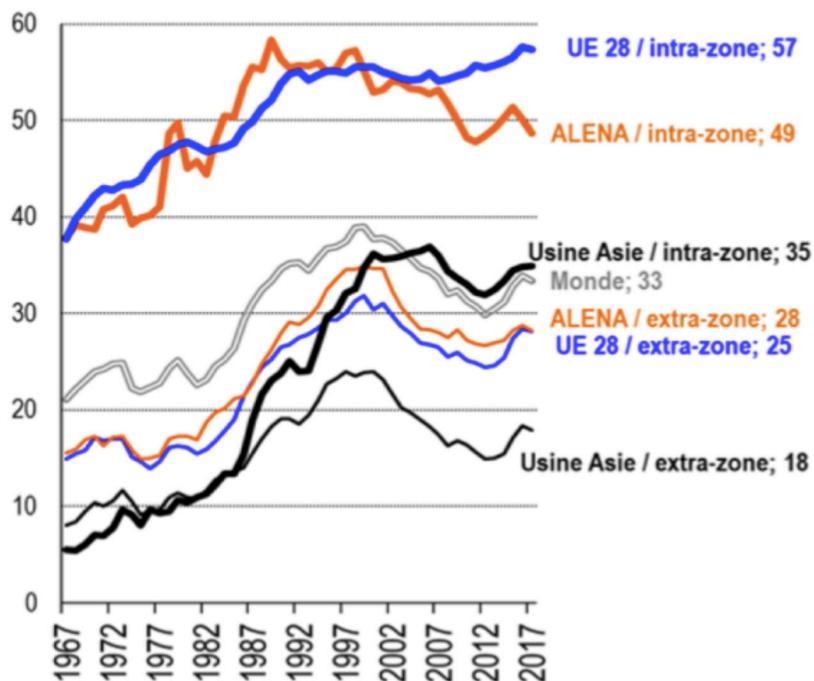
Source : CEPII, *L'économie mondiale 2020*, Coll. Repères, La Découverte, 2019

L'analyse de cette matrice fait apparaître que les échanges entre pays ayant des dotations factorielles et technologiques proches pèsent lourd dans le commerce mondial. Les échanges entre l'Amérique du Nord, l'Union Européenne à 28, les autres pays d'Europe et le Japon représentent plus de 40% du commerce mondial en 2017. Les théories traditionnelles du commerce international, fondées sur les différences de dotations factorielles et/ou technologiques, ne permettent pas d'expliquer ces échanges qui occupent pourtant une place significative dans le commerce mondial.

Une partie importante de ces échanges entre pays similaires sont des échanges intra-branchés qui correspondent à des flux simultanés d'exportations et d'importations de marchandises appartenant à la même branche d'activité (une branche d'activité regroupe l'ensemble des entreprises qui exercent la même activité productive, la branche de l'industrie métallurgique par

exemple). Ces échanges intra-branches doivent être distingués des échanges interbranches à savoir les échanges de marchandises provenant de branches différentes. Les théories traditionnelles du commerce international fondées sur les différences de dotations factorielles et/ou technologiques permettent d'expliquer les échanges interbranches mais pas les échanges intra-branches.

Graphique 1 : Échanges intra-branches par grandes zones
(en % du commerce intra ou extra-zone de l'ensemble régional)



La région « Usine Asie » est composée des pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (Indonésie, Malaisie, Singapour, Philippines, Thaïlande, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar et Cambodge) et de six autres grands pays (Chine, Corée du Sud, Japon, Inde, Australie et Nouvelle Zélande).

Source : Deniz ÜNAL, « L'onde de choc du Brexit sur la maison Europe et la France », Le blog du CEPII, billet du 20 mars 2019

Le graphique 1 montre une hausse importante du poids des échanges intra-branches dans le commerce mondial ces quarante dernières années. En 1967, les échanges intra-branches représentaient seulement 20% du commerce mondial contre 33% en 2017 soit une progression de 65%. Le poids des échanges intra-branches est encore plus marqué dans le commerce intra-régional puisqu'ils représentent 57% du commerce intrazone de l'UE et 49% du commerce intra-zone de l'ALENA en 2017.

B – Expliquer les échanges intra-branches : le rôle de la différenciation et de la qualité des produits

Au début des années 1980, l'économiste Paul KRUGMAN contribue à édifier une nouvelle théorie du commerce international capable d'expliquer les échanges intra-branches alors en plein essor. Ces nouveaux modèles s'inscrivent dans un cadre de concurrence imparfaite dans lequel les biens sont différenciés et les rendements sont croissants.

Pour échapper à la concurrence, les firmes mettent en œuvre des stratégies de différenciation de leurs produits. Elles font en sorte de conférer à leurs produits des caractéristiques (caractéristiques techniques, design, couleur, forme, image de marque, etc) que les produits des autres firmes ne possèdent pas. Le produit de la firme est alors perçu par les consommateurs comme différents des autres biens ce qui place le producteur en situation de monopole et lui confère un certain pouvoir de marché. Le pouvoir de marché de l'entreprise est toutefois limité par l'existence de produits concurrents différents mais suffisamment proches au regard des consommateurs pour être considérés comme substituables. Cette situation correspond à une structure de marché particulière : la concurrence monopolistique.

Les firmes peuvent procéder à une différenciation horizontale de leurs produits. Dans ce cas les biens qu'elles proposent vont se différencier de ceux proposés par les concurrents par leur taille, leur forme, leur goût, leur couleur, leur design, etc. tout en restant au même niveau de gamme, c'est-à-dire de qualité comparable. Pour un prix identique ou proche, la demande adressée à des produits différenciés horizontalement se partagent entre eux. Les échanges intra-branches sont alors la conséquence des différences de goût des consommateurs.

Par exemple, la française « Peugeot 308 » et l'allemande « VolksWagen Golf » sont deux véhicules de même niveau de gamme (prix proche des 30 000 euros pour les deux véhicules, dont le gabarit et la motorisation sont similaires) pour lesquels on constate des échanges croisés entre la France et l'Allemagne. En faisant confiance au comparatif proposé par le site www.largus.fr que nous reprenons ci-dessous, il est possible de supposer que les acheteurs allemands de 308 accordent beaucoup d'importance au confort et à l'agrément de conduite dans laquelle la française semble exceller tandis que les acheteurs français de Golf ont beaucoup d'attentes en termes de qualité de la présentation et de technologie proposée à bord.

**Figure 1 : La différenciation horizontale des produits : comparatif
Peugeot 308/Volkswagen Golf**

Peugeot 308

On aime

Compromis confort/comportement
Ensemble moteur/BVA plus vif et
silencieux
Poste de conduite séduisant

On regrette

Tablette tactile obsolète (graphisme,
menus, réactivité, commandes de
clim')
Finition un cran en dessous
Habitabilité arrière en retrait



Volkswagen Golf

On aime

Aisance et aménagement à bord
Qualité de présentation/technologie
Sobriété et accord de l'ensemble
TDI/DSG

On regrette

1.6 TDI bruyant
Châssis moins talentueux
Trop peu d'évolutions pour un restylage



Source : https://www.largus.fr/actualite-automobile/essai-comparatif-la-nouvelle-volkswagen-golf-defie-la-peugeot-308-8455388_p_5.html

Dans ces nouvelles théories du commerce international, les gains de l'échange changent de nature. Grâce aux échanges, le consommateur a accès à une plus grande variété de biens. De ce fait, il peut désormais acquérir des produits présentant des caractéristiques qui correspondent davantage à ses préférences, ce qui accroît sa satisfaction. Deux pays ont donc bien intérêt à échanger même s'ils détiennent des dotations factorielles et technologiques très proches.

Les firmes peuvent également opter pour une stratégie consistant à différencier verticalement leurs productions. Dans ce cas les produits sont similaires mais d'un niveau de gamme différent : ils se distinguent par leur niveau de qualité et donc leur prix. Deux produits sont donc différenciés verticalement lorsque, s'ils sont offerts au même niveau de prix, toute la demande est captée par l'un des deux produits. Par exemple, à peu près tout le monde conviendra qu'un Smartphone Apple présente une qualité supérieure à un Smartphone Xiaomi et acceptera à ce titre de payer plus cher le produit de la marque à la pomme.

Les firmes, en fonction des dotations factorielles, technologiques et institutionnelles que détiennent les territoires sur lesquels elles sont implantées, vont se spécialiser non pas dans une branche mais dans un niveau de gamme de la branche. L'analyse des exportations de véhicules de la France et de l'Allemagne dans le tableau 4 fait ressortir que l'industrie automobile française est spécialisée sur le bas de gamme et le moyen de gamme (qui représentent 82% des exportations françaises de véhicules) alors que les constructeurs allemands sont spécialisés sur le haut de gamme (qui représente près de 60% des exportations allemandes de véhicules).

Tableau 4 : Répartition des importations et des exportations françaises et allemandes de véhicules par gamme de valeurs unitaires en % du total des exportations ou des importations de la filière, moyenne 2015-2017

	<i>Bas de gamme</i>	<i>Gamme moyenne</i>	<i>Haut de gamme</i>
<i>Exportations françaises 2015-2017</i>	43%	39%	17%
<i>Importations françaises 2015-2017</i>	29%	35%	36%
<i>Exportations allemandes 2015-2017</i>	9%	31%	59%
<i>Importations allemandes 2015-2017</i>	27%	47%	26 %

Source : <http://visualdata.cepii.fr>

Ces positionnements de gamme différents se traduisent par des importations allemandes de véhicules qui se distinguent des importations françaises. Alors que les importations automobiles françaises sont pour une large partie des importations haut de gamme (qui proviennent souvent d'Allemagne), les importations allemandes sont très majoritairement des importations de véhicules de gamme moyenne ou bas de gamme (qui proviennent souvent de France). La différenciation verticale des produits est donc un facteur explicatif très important du commerce intra-branche et même plus généralement du commerce dans sa globalité. En France sur la période 2015-2017, le tableau 5 montre que le commerce croisé de produits différenciés verticalement expliquent 73,5% du commerce intra-branche français de produits manufacturés et près de 42% du commerce français de produits manufacturés. On retrouve des ordres de grandeur relativement similaires pour l'Allemagne puisque le commerce croisé de produit différenciés verticalement explique 76,3% du commerce intra-branche allemand de produits manufacturés et 45% du commerce allemand de produits manufacturés.

Tableau 5 : Répartition du total des échanges manufacturiers par filière et type de commerce en Allemagne et en France
(en % du total des exportations et des importations manufacturières de la filière, moyenne 2015-2017)

FRANCE

2015 - 2017	Commerce univoque	Commerce croisé		
		Qualité	Variété	Non ventilé
Total manufacturier	43,1	41,9	14,6	0,5
Alimentaire	63,4	25,9	10,6	0,1
Textile	44,0	45,3	10,5	0,3
Bois, papiers	36,1	48,5	15,1	0,4
Chimique	44,2	43,2	12,3	0,3
Sidérurgique	55,6	22,3	22,0	0,1
Non ferreux	36,3	32,2	31,4	0,2
Mécanique	45,9	37,1	16,5	0,6
Véhicules	25,5	52,1	22,2	0,2
Electrique	33,1	55,8	10,3	0,8
Electronique	31,3	58,8	8,3	1,5

ALLEMAGNE

2015 - 2017	Commerce univoque	Commerce croisé		
		Qualité	Variété	Non ventilé
Total manufacturier	39,8	45,8	13,7	0,7
Alimentaire	47,9	35,8	16,2	0,1
Textile	30,8	50,7	18,3	0,3
Bois, papiers	39,2	46,7	13,8	0,3
Chimique	38,9	46,9	13,1	1,0
Sidérurgique	52,8	28,4	18,6	0,1
Non ferreux	48,0	26,7	24,9	0,5
Mécanique	41,4	46,0	12,0	0,7
Véhicules	43,4	41,6	14,8	0,1
Electrique	29,1	56,5	13,3	1,1
Electronique	32,0	55,2	10,7	2,1

Note : Le commerce univoque désigne le commerce interbranche. Le commerce croisé désigne le commerce intra-branche. La colonne qualité renvoie à la part du commerce intra-branche qui prend la forme d'échanges croisés de biens similaires mais verticalement différenciés. La colonne variété renvoie à la part du commerce intra-branche qui prend la forme d'échanges croisés de biens horizontalement différenciés.

<http://visualdata.cepii.fr>

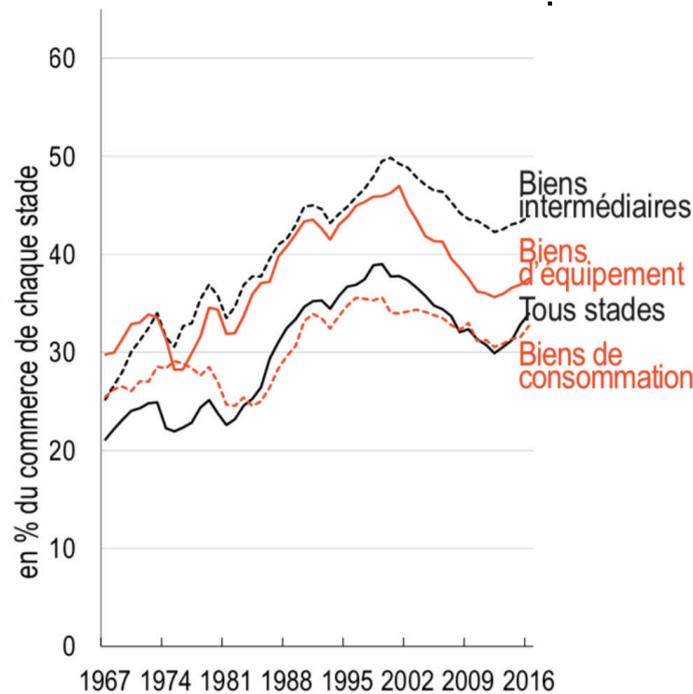
Complément pour le professeur : Rendements croissant et commerce international

Du côté de l'offre, l'existence de rendements croissants constitue une puissante incitation à exporter pour les firmes. L'export permet d'augmenter les quantités vendues et de bénéficier ainsi d'économies d'échelle, c'est-à-dire de baisse des coûts unitaires de production. Les gains de l'échange intra-branche ne se résument donc pas à un accroissement de la diversité pour le consommateur mais prennent aussi la forme d'une baisse des prix à travers un effet d'échelle.

C – Expliquer les échanges intra-branches : le rôle de la fragmentation des chaînes de valeur

Le commerce intra-branche ne concerne pas uniquement les échanges internationaux de biens finals (biens de consommation et biens d'équipement). Il concerne également le commerce de biens intermédiaires (produits semi-finis qui feront l'objet de transformation mais aussi pièces détachées ou composants qui feront l'objet d'un assemblage).

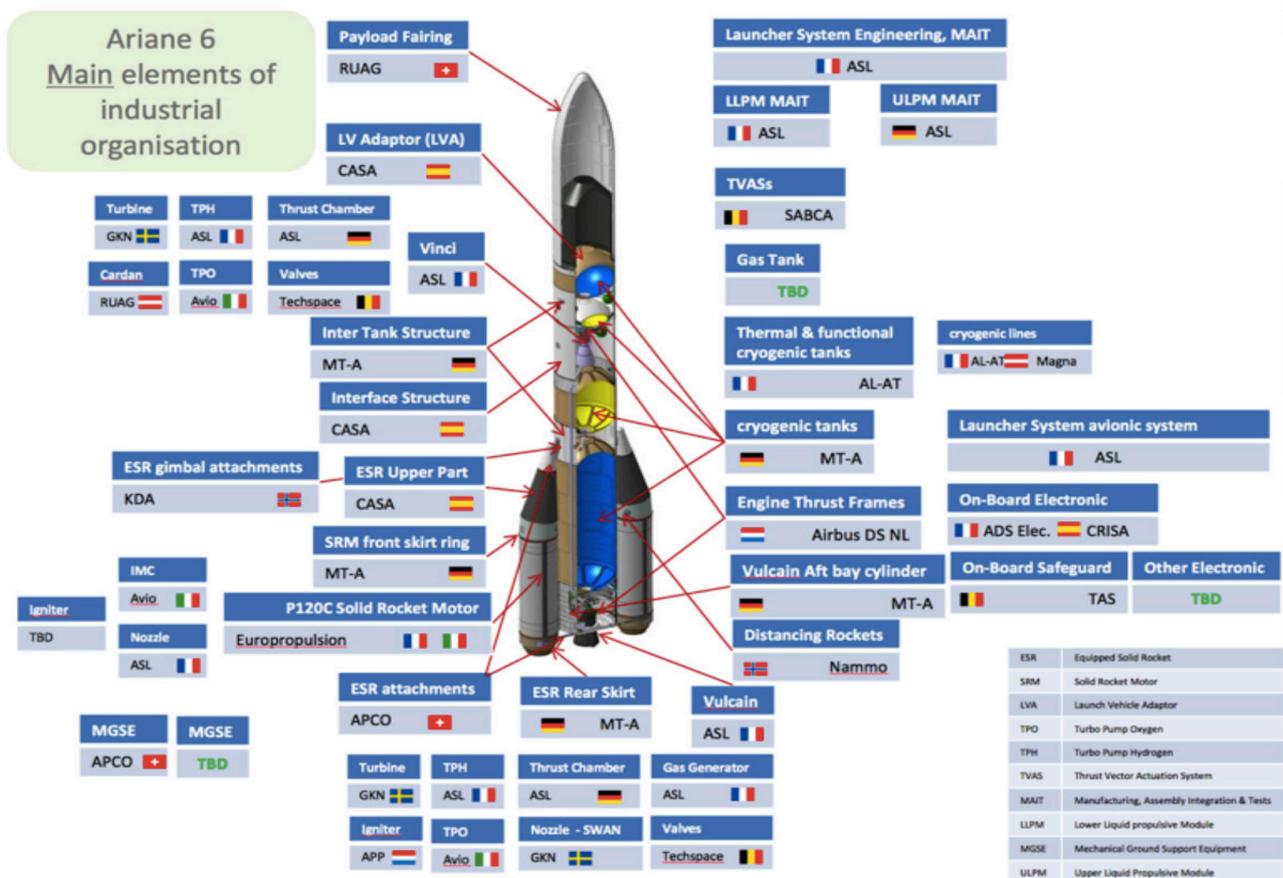
Graphique 2 : Le commerce mondial intra-branche par stade de production



Source : Alix de SAINT VAULRY, Deniz ÜNAL, « Commerce intra- versus interbranches – Regain de similitudes ? dans CEPII, Carnets graphiques L'économie mondiale dévoile ses courbes, 2018 p. 66-67

Ce graphique montre que le poids du commerce intra-branche dans le commerce mondial de biens intermédiaires a très fortement augmenté entre 1967 et 2016 : il est passé de 25% à 45% sur la période, soit une multiplication par 1,8. C'est la conséquence directe de la fragmentation des chaînes de valeur. Les firmes ont scindé la réalisation d'un produit – de sa conception à sa distribution en passant par l'assemblage ou le marketing – en de multiples tâches qui sont réparties dans différents pays du monde afin de bénéficier des avantages comparatifs respectifs des territoires. La production du lanceur spatial européen Ariane 6, dont le premier vol devrait avoir lieu en 2021, permet d'illustrer la fragmentation de la chaîne de valeur. Le projet Ariane 6 implique en effet 600 entreprises, dont 350 PME, originaires de treize pays européens. La figure 2 recense les principaux fournisseurs d'éléments constituant Ariane 6.

Figure 2 : Ariane 6 : une chaîne de valeur européenne



Source : Rapport d'information n°131 (2019-2020) de Mme Sophie PRIMAS et M. Jean-Marie BOCKEL, fait au nom de la commission des affaires économiques (1) et de la commission des affaires étrangères, de la défense et des forces armées (2) sur la politique des lanceurs spatiaux, déposé le 19 novembre 2019

Complément pour le professeur : Les évolutions du commerce intra-branche depuis les années 1970

Les échanges intra-branches ont connu un essor considérable à partir du début des années 1980 pour atteindre leur apogée à la veille des années 2000 : 39 % du commerce mondial en 1999 contre 23 % en 1981. L'ouverture croissante des économies et l'approfondissement de la régionalisation en Europe comme en Amérique ont favorisé la convergence des structures industrielles. L'échange international basé sur un « commerce de différences » s'est transformé, surtout entre les pays à haut revenu, en un « commerce de similitudes ». Des schémas de spécialisation fine du travail ont vu le jour, alliant le principe des avantages comparatifs aux économies d'échelle de la nouvelle économie. Les échanges de produits intermédiaires et de biens d'équipement ont été au cœur de ce processus, en particulier dans les filières électronique, électrique, chimique, mécanique et des véhicules.

Avec la fulgurante émergence chinoise, cet échange de similitudes est entré dans une phase de déclin relatif au niveau mondial (- 9 points de pourcentage entre 2000 et 2012). Si les échanges intra-zone ont mieux résisté, la puissance de la spécialisation chinoise, basée sur des prix bas dans un large éventail de filières, a favorisé le retour en force des échanges tradi-

tionnels interbranches. La tendance s'est récemment inversée avec une hausse de la part des échanges intra-branche de 4 points de pourcentage entre 2012 et 2016 au niveau mondial, dont plus de 60 % proviennent d'échanges à l'intérieur des différentes zones et surtout au sein de l'Union européenne (40 %). Ce regain d'échanges de similitudes pourrait être remis en cause par les incertitudes liées au Brexit et le déploiement des mesures protectionnistes aux États-Unis, ou bien persister grâce à la progression de la convergence des structures industrielles au sein des pays dynamiques d'Asie-Océanie.

Source : Alix de SAINT VAULRY, Deniz ÜNAL, « Commerce intra- versus interbranches – Regain de similitudes ? dans CEPII, Carnets graphiques L'économie mondiale dévoile ses courbes, 2018 p. 66-67

III. Comprendre que la productivité des firmes sous-tend la compétitivité d'un pays, c'est-à-dire son aptitude à exporter

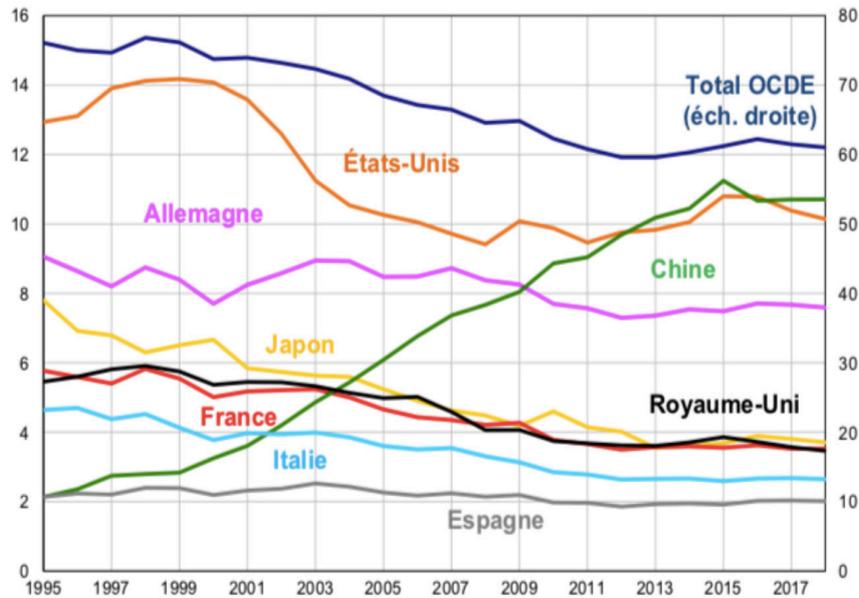
A – La compétitivité d'un pays : de quoi parle-t-on ?

Selon le rapport COE Rexecode⁴, la compétitivité d'un pays se définit comme la « capacité des unités de production implantées sur le territoire à maintenir leur position face à la concurrence des unités de production implantées sur d'autres territoires ». Cette définition présente l'avantage de mettre au cœur du concept de compétitivité les firmes et leurs performances. Elle ne précise toutefois pas ce qu'il faut entendre par « position concurrentielle d'un pays ». Antoine BERTHOU et Matthieu CROZET⁵ estiment qu'il n'est pas pertinent d'apprécier la position concurrentielle à travers l'évolution des parts de marché d'un pays dans les exportations mondiales. En effet, la très forte croissance des pays émergents depuis le milieu des années 1990 – notamment la Chine – s'est traduite par une baisse mécanique des parts de marché des pays de l'OCDE qui ne reflète pas pour autant une perte de compétitivité des pays développés.

4 COE-Rexecode, *Mettre un terme à la différence de compétitivité entre la France et l'Allemagne, Rapport pour le ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie*, 2011

5 Antoine BERTHOU et Matthieu CROZET, « Les ressorts de la compétitivité » in CEPII, *L'économie mondiale 2012*, Coll. Repères, La Découverte, 2011

Graphique 3 : Évolution des parts de marché de quelques pays dans le monde depuis 1995
(Données en valeur, échanges de biens et services, en % du commerce mondial)



Source : Trésor DG, Rapport annuel du commerce extérieur de la France, février 2020

Complément pour le professeur : Équilibre emplois-ressources, solde commercial et position financière de la nation

Dans une économie ouverte, la production (Y) et les importations (M) constituent des ressources. Les utilisations de ces ressources, qui sont appelées emplois, sont variées : consommations intermédiaires (CI), consommation finale (CF), investissement (I), exportations (X)⁶. Il est alors possible de formuler l'équilibre emplois-ressources :

$$Y + M = CI + CF + I + X$$

$$PIB + M = CF + I + X \text{ car } Y - CI = PIB$$

Un réagencement rapide de l'équilibre emplois-ressources permet de faire apparaître le solde commercial ($X - M$) :

$$PIB = CF + I + (X - M)$$

Si $(X - M) > 0$, le pays connaît un excédent commercial ; si $(X - M) < 0$, le pays connaît un déficit commercial ; si $(X - M) = 0$, le pays est en situation d'équilibre commercial.

Le solde commercial d'un pays permet de déterminer si le pays est en besoin de financement ($S < I$) ou en situation de capacité de financement ($S > I$).

⁶ Pour fluidifier la démonstration, nous faisons comme si l'économie nationale fonctionnait sans stocks.

Pour le démontrer, il faut d'abord rappeler que le PIB, en tant que revenu national, est soit consommé (CF), soit épargné (S) :

$$PIB = CF + S$$

Puisque le PIB est aussi un indicateur de produit dont l'équation correspond à l'équilibre emplois-ressources présenté supra, il est possible d'écrire :

$$CF + S = CF + I + X - M$$

$$S - I = X - M$$

La compétitivité d'un pays est souvent appréciée à l'aune du solde commercial. Dans cette optique, un pays dont le déficit commercial se creuserait perdrait en compétitivité. Le solde commercial n'est, lui aussi, pas un bon indicateur de compétitivité : un déficit commercial implique un déficit d'épargne par rapport à l'investissement ; partant, l'aggravation du déficit commercial peut être la conséquence d'une forte consommation ou d'investissement très importants sans que pour autant la compétitivité du pays soit remise en cause.

Antoine BERTHOU et Matthieu CROZET⁷ proposent donc de s'en tenir à une définition très simple de la compétitivité comme l'aptitude à exporter d'un pays. Dans cette optique un pays gagne en compétitivité lorsqu'il accroît ses exportations.

Pour exporter davantage, un pays a deux solutions : soit il ouvre de nouveaux marchés, soit il développe des marchés existants.

Complément pour le professeur : Les deux marges de progression des exportations

Un marché se définit comme un couple type de produit/destination. Les données du commerce international recensent 5 000 types de produits différents et près de 200 destinations, ce qui représente près d'un million de marchés potentiels pour chaque pays du monde. Compte tenu de leurs spécialisations sectorielle (types de production dans lesquelles les firmes nationales sont spécialisées) et géographique (pays avec lesquels les firmes nationales échangent), chaque pays exploite seulement une partie de ce potentiel d'échange. Les économistes distinguent ainsi deux marges de progression des exportations :

- La marge extensive correspond à l'accroissement des exportations permis par l'ouverture de nouveaux marchés. Elle va dépendre du nombre de types de produits qui sont exportés et du nombre de destinations qui seront couvertes par les exportations de ce type de

7 Op. cit.

produit.

- La marge intensive correspond à l'accroissement des exportations permis par le développement de marchés déjà existants. Elle se traduit par une augmentation de la valeur moyenne des exportations par marché qui peut provenir d'une hausse des quantités vendues et/ou de la capacité d'imposer un prix plus élevé.

Encadré 1 : La performance à l'exportation : entre développement des marchés existants et conquête de nouveaux marchés

« A court terme (d'une année sur l'autre), la croissance des exportations françaises s'explique de manière écrasante par l'amplification de flux déjà en place, ce que l'on appelle la marge intensive (87,7 %). Le reste (12,3 %), appelé marge extensive, correspond à la création de nouveaux flux : 2,4 % sont le fait de l'arrivée de nouvelles entreprises (nette du départ d'entreprises antérieurement présentes à l'exportation) ; et 9,9 %, viennent d'entreprises déjà présentes mais qui ajoutent ou retirent des produits et/ou des marchés de destination à leur portefeuille d'exportation. À court terme, ce n'est donc pas l'arrivée de nouvelles entreprises exportatrices qui explique principalement la croissance des exportations françaises.

Sur une période de dix ans, en revanche, la marge extensive explique 53,5 % de la dynamique des exportations : 26,2 % du fait de l'entrée de nouvelles entreprises et 27,3 % du fait de la multiplication des produits ou marchés par celles déjà en place. À cet horizon, la marge intensive n'explique que 46,5 % de la croissance des exportations agrégées. La différence entre l'analyse à court terme et à l'horizon d'une décennie tient au fait que les nouveaux flux d'exportation sont de petite taille, mais sont susceptibles de croître rapidement au cours du temps s'ils perdurent (en raison d'une sélection drastique des meilleurs entrants, les autres sortant assez vite du marché), si bien qu'au bout de dix ans, ces flux initialement faibles deviennent significatifs. »

Maria BAS, Lionel FONTAGNÉ, Philippe MARTIN, Thierry MAYER, « A la recherche des parts de marché perdues », *Les Notes du conseil d'analyse économique*, n°23, mai 2015

B – La compétitivité dépend de la productivité des firmes

a) Des firmes productives : un préalable à la conquête de nouveaux marchés

Les firmes d'une économie nationale sont hétérogènes, elles se différencient notamment par leur niveau de productivité. Les statistiques du commerce font apparaître que l'immense majorité des firmes se contente de leur marché domestique et ne s'engage pas dans des activités d'exportation. Selon l'Insee, en 2017, seulement 8,6 % des entreprises françaises vendent à l'international. On constate aussi que les entreprises de petite taille éprouvent de grandes difficultés à s'engager sur le marché international puisque seulement 7% des microentreprises (MICRO) et 31,5% des petites et moyennes entreprises (PME) réalisent des exportations contre près de 72% des grandes entreprises (GE) et entreprises de taille intermédiaire (ETI). Ces deux dernières catégories d'entreprise sont aussi celles qui sont les plus productives (voir tableau 6). La productivité moyenne des ETI est 20% supérieure à celle des microentreprises et 34% supérieure à celle des PME. La productivité moyenne des GE est quant à elle 37% supérieure à celle des microentreprises et 53% supérieure à celle des PME. Surtout, ce différentiel de productivité se creuse énormément en retenant les firmes les plus productives de chaque catégorie : la productivité du travail des 5% des GE ou des ETI les plus productives est au minimum 80% supérieure à celle des 5% des microentreprises ou des PME les plus productives.

Tableau 6 : Distribution par catégorie de taille de la productivité apparente du travail mesurée au niveau de l'entreprise en 2017 en France (en milliers d'euros de valeur ajoutée/équivalent temps plein – ETP)

	<i>Moyenne</i>	<i>P95</i>	<i>P90</i>	<i>Q3</i>	<i>Médiane</i>	<i>Q1</i>	<i>P10</i>	<i>P5</i>
Micro-entreprises	78	178	133	86	54	33	18	10
PME (hors MICRO)	70	203	136	86	59	42	30	22
ETI	94	362	225	123	80	59	44	35
GE	107	384	273	148	93	66	49	40
Ensemble	87	181	134	86	55	34	19	11

Clé de lecture : En 2017, chaque personne à temps plein dans une microentreprise est en moyenne à l'origine de 78 000 euros de valeur ajoutée. Dans les 5% des microentreprises les plus productives, chaque personne à temps plein est à l'origine d'au moins 178 000 euros de valeur

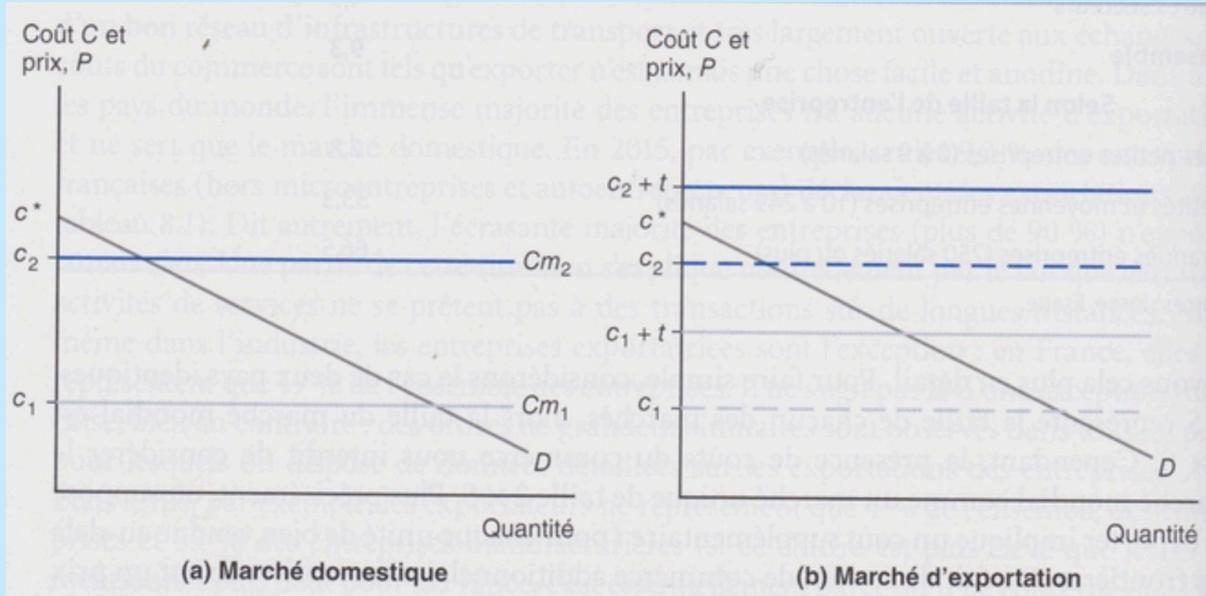
ajoutée ; dans les 10% des microentreprises les plus productives au moins 133 000 euros de valeur ajoutée ; dans les 25% des microentreprises les plus productives au moins 86 000 euros de valeur ajoutée ; dans les 25% des microentreprises les moins productives au maximum 33 000 euros de valeur ajoutée ; dans les 10% des microentreprises les moins productives au maximum 18 000 euros de valeur ajoutée ; dans les 5% des microentreprises les moins productives au maximum 10 000 euros de valeur ajoutée. 50% des microentreprises ont une productivité apparente du travail supérieure à 54 000 euros par ETP et l'autre moitié moins.

Source : Elisabeth KREMP, Gabriel SKLÉNARD, « Productivité du travail et du capital : une mesure renouvelée au niveau de l'entreprise » in Les entreprises en France Edition 2019, Collection Insee Références, 03/12/2019

Ces différentes données permettent de comprendre que ce sont les entreprises les plus productives qui assurent l'essentiel des exportations. Mark MELITZ⁸ a développé un modèle simple, fondé sur l'hétérogénéité des firmes, pour expliquer ce constat. Il suppose tout d'abord qu'une entreprise qui décide d'exporter supporte des coûts supplémentaires. Ces coûts du commerce prennent la forme de dépenses de transport, de recherche de partenaires (foires ou salons internationaux), d'adaptation des produits aux normes locales, de recrutement de personnel polyglotte, de réalisation de formalités douanière, etc. Les profits réalisés à l'exportation sont donc réduits par ces coûts additionnels. Seules les entreprises les plus productives, c'est-à-dire présentant des coûts marginaux de production suffisamment faibles pour rester profitables, s'engagent à l'exportation ; les autres doivent renoncer à exporter. En définitive, un pays doté de nombreuses firmes très productives aura une forte capacité à exporter parce qu'il pourra desservir davantage de marchés d'exportation.

8 Mark MELITZ, « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica* 71(6), 1695-1725, 2003

Complément pour le professeur : Décisions d'exportation en présence de coûts du commerce, un mécanisme d'auto-sélection des firmes les plus productives



Source : Paul KRUGMAN, Maurice OBSTFELD, Mark MELITZ, *Economie internationale*, Pearson, 2018 (11ème édition) p.190

Le graphique (a) présente le marché domestique et le graphique (b), le marché d'exportation. Deux entreprises sont représentées : la firme 1 et la firme 2. Leur coûts marginaux sont supposés constants (identiques quelle que soit la quantité produite). L'entreprise 1 est plus productive que l'entreprise 2 ce qui se traduit par des coûts marginaux plus faibles ($c_1 < c_2$). Si le coût marginal d'une entreprise excède c^* , il n'est pas profitable pour elle de produire parce qu'elle ne trouvera, compte tenu de la fonction de demande (D), aucun consommateur disposé à payer un prix supérieur à c^* . Sur le marché domestique, les firmes 1 et 2 sont chacune suffisamment performantes pour dégager du profit et donc se maintenir sur le marché. Par contre sur le marché d'exportation, les entreprises supportent des coûts du commerce additionnels (t) qui augmentent les coûts marginaux de production des deux firmes qui deviennent $c_1 + t$ pour la firme 1 et $c_2 + t$ pour la firme 2. La fonction de demande sur le marché d'exportation est identique à celle du marché intérieur. La firme 1 est en mesure d'exporter parce, que $c_1 + t$ étant inférieur à c^* , elle peut réaliser des profits à l'export. Ce n'est par contre pas le cas de la firme 2 qui, si elle décidait d'exporter, réaliserait des pertes parce que $c_2 + t > c^*$. La firme 2 n'est donc pas en mesure d'exporter et doit se contenter de vendre ses produits aux consommateurs domestiques.

b) Améliorer la productivité : la condition sine qua non pour développer les marchés existants

L'amélioration de l'aptitude à exporter ne procède pas uniquement de la conquête de nouveaux marchés mais passe également par le développement des ventes sur les marchés déjà existants. L'augmentation de la valeur des ventes sur un marché dépend d'une part de l'évolution du prix des exportations et d'autre part de la qualité des produits exportés. Ici aussi, le niveau de productivité des firmes va jouer un rôle essentiel dans l'aptitude à exporter d'une nation.

Il est possible de définir la productivité comme la valeur ajoutée en euros créée par un travailleur à équivalent temps plein. Lorsqu'une entreprise réalise des gains de productivité, elle a besoin d'une quantité moins importante de travail pour réaliser le même produit. Ses coûts de production unitaires, toutes choses étant égales par ailleurs, ont donc tendance à diminuer. Les gains de productivité renforcent donc la compétitivité-coût. L'entreprise a donc la capacité de diminuer ses prix pour gagner des parts de marché.

Complément pour le professeur : Distinguer compétitivité-prix et compétitivité-coût

Il faut prendre garde à ne pas confondre compétitivité-coût et compétitivité-prix. La compétitivité-coût dépend du coût du travail pondéré par sa productivité, du coût unitaire du capital et enfin du coût unitaire des consommations intermédiaires. Pour saisir le concept de compétitivité-prix, qui se définit comme la capacité de conquérir des parts de marché à travers des prix plus faibles que ceux de la concurrence, il faut rajouter l'impact du taux de change mais aussi les comportements en termes de marge d'exploitation des entreprises. Par exemple entre 2000 et 2010, la compétitivité-coût des entreprises françaises s'est détériorée de plus de 15% par rapport à ses partenaires de l'OCDE mais dans le même temps la compétitivité-prix a seulement reculé de 7% (graphique 5). Cela signifie que les entreprises françaises ont fortement compressé leurs marges pour maintenir leur compétitivité-prix à un niveau acceptable.

Graphique : Compétitivité prix et coût de la France par rapport à ses partenaires de l'OCDE et de la zone euro (base 100 en 2000)



Note de lecture : une hausse des courbes correspond à une amélioration de la compétitivité

Source : Conseil national de productivité, Productivité et compétitivité : où en est la France dans la zone euro ?, juillet 2019

Philippe AGHION, Elie COHEN et Gilbert CETTE⁹ font remarquer que cette stratégie n'est pas tenable sur le long terme parce que des marges trop faibles peuvent compromettre les efforts d'investissement et finalement peser sur la compétitivité-coût mais aussi et surtout sur la compétitivité hors-prix.

La compétitivité hors-prix se définit comme la capacité de conquérir des parts de marché en proposant des produits plus qualitatifs que ceux des concurrents. Ce concept permet de comprendre pourquoi des pays comme la France ou l'Allemagne, alors qu'ils pratiquent, pour les mêmes produits, des prix bien supérieurs à ceux des pays émergents, parviennent tout de même à vendre leurs productions. Les consommateurs sont en effet prêts

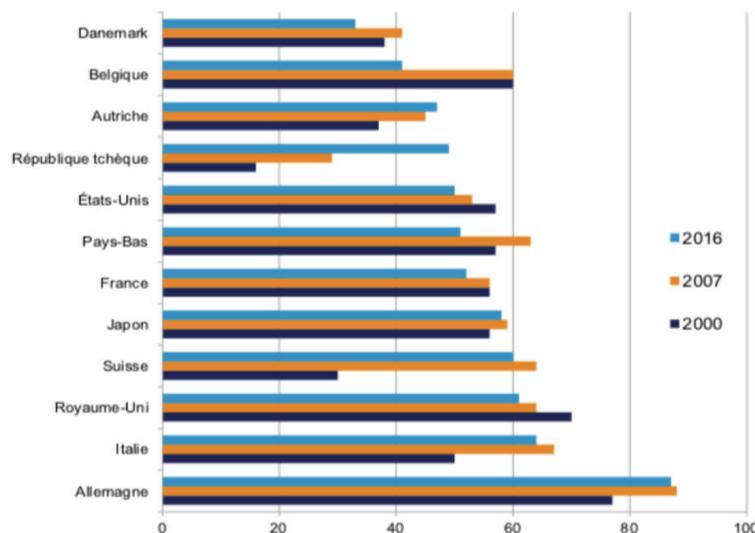
⁹ Philippe AGHION, Elie COHEN, Gilbert CETTE, *Changer de modèle*, Odile Jacob, 2014

à payer un prix plus élevé pour des produits haut de gamme, c'est-à-dire dotés de caractéristiques fortement valorisées comme la marque, l'image de l'entreprise ou du pays exportateur, la réputation, la qualité des services associés, la fiabilité du produit, le design, le contenu technologique du produit, etc.

Tous les investissements permettant d'améliorer ces caractéristiques sont donc facteurs de gains de productivité puisqu'ils sont à l'origine d'une augmentation de la valeur ajoutée unitaire. Cette montée en gamme est primordiale pour les pays développés parce qu'elle leur permet d'échapper à la concurrence des pays aux bas coûts salariaux et de préserver ainsi un modèle social protecteur.

Entre 2000 et 2016, les parts de marché françaises ont baissé en moyenne de 2,2%¹⁰ par an. Or, la compétitivité prix de la France s'est maintenue vis-à-vis des pays de l'OCDE et s'est même améliorée vis-à-vis des pays de la zone euro. Le recul des parts de marché françaises est donc surtout la conséquence de la dégradation de la compétitivité hors-prix des entreprises françaises.

Graphique 4 : Nombre de secteurs par pays faisant partie des dix meilleurs en compétitivité hors-prix en 2000, 2007 et 2016



Note de lecture : en 2016, la France place 52 secteurs dans le « top 10 » de l'OCDE sur la compétitivité hors-prix, sur 102 secteurs analysés.

Source : Conseil national de productivité, *Productivité et compétitivité : où en est la France dans la zone euro ?*, juillet 2019

Le graphique 6 met en évidence le recul de la compétitivité hors-prix de la France puisque le pays positionnait en 2000 56 secteurs sur 102 dans le « top 10 » de l'OCDE sur la compétitivité hors-prix contre 52 en 2016. La France occupe une position médiane en termes de compétitivité hors-prix (au 6ème rang de l'OCDE) loin derrière l'Allemagne qui place 84 secteurs

¹⁰ Conseil national de productivité, *Productivité et compétitivité : où en est la France dans la zone euro ?*, juillet 2019

dans le « top 10 ». La France est première seulement dans le secteur de l'aéronautique alors que l'Allemagne est première pour ses dix premiers secteurs (voir tableau 6). L'Allemagne est donc largement devant la France en termes de compétitivité hors-prix. C'est d'autant plus pénalisant pour les exportations françaises que, sur les dix secteurs les plus compétitifs sur le critère hors-prix, quatre sont communs entre l'Allemagne et la France (pièces détachées automobile, autres produits métalliques, produits plastique, appareils de distribution électrique).

Tableau 7 : Les dix premiers secteurs pour la compétitivité hors-prix en France et en Allemagne en 2013

	Part de marché dans l'OCDE, en %	Part du secteur dans les exportations totales du pays, en %	Compétitivité hors prix*	Rang OCDE
<i>France</i>				
Aéronautique	10,2	3,4	2,4	1
Maroquinerie	25,6	1,3	7,3	2
Vin	28,0	2,4	2,2	3
Appareils de distribution électrique	6,0	1,7	4,5	3
Pièces détachées automobile	6,2	6,0	1,4	5
Produits laitiers	14,6	2,2	1,2	5
Vêtements	9,3	1,1	1,2	5
Plastiques	7,5	3,9	1,1	7
Autres produits métalliques,	5,8	2,2	1,2	7
Produits plastiques	6,4	2,8	1,3	8
<i>Allemagne</i>				
Pièces détachées automobile	22,6	8,0	3,4	1
Métaux non ferreux	16,4	3,6	1,4	1
Produits plastiques	20,4	3,3	2,8	1
Véhicules automobiles	16,8	3,0	1,6	1
Autres produits métalliques	21,5	3,0	2,2	1
Appareils de distribution électrique	24,2	2,5	34,2	1
Machineries, autres	20,7	2,3	3,7	1
Machines-outils	27,4	2,3	2,1	1
Instruments de précision	21,1	2,2	21,4	1
Composants électroniques	17,1	1,8	25,6	1

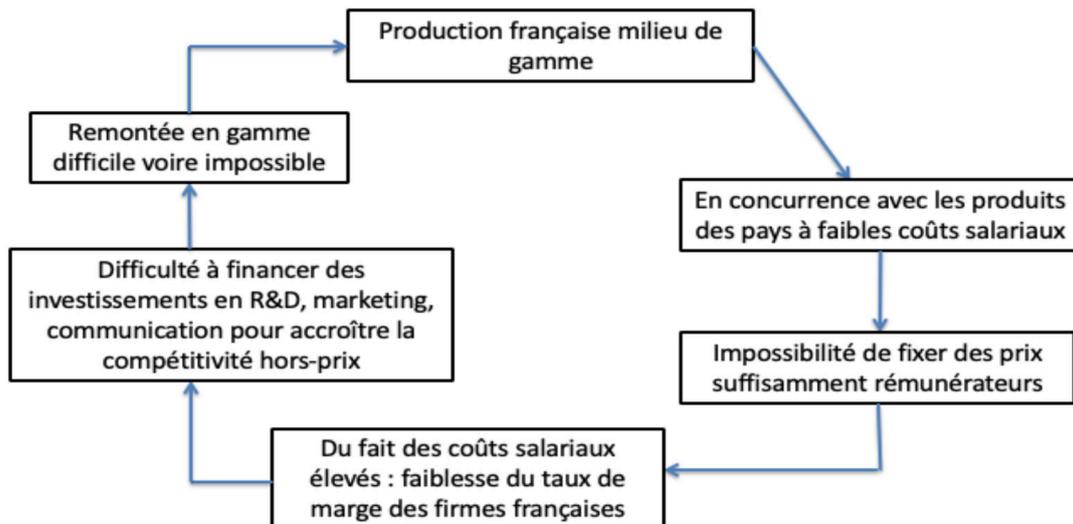
*Note : * Équivalent prix. Par exemple, un chiffre de 2 signifie que dans le secteur considéré, les exportateurs peuvent avoir des prix plus de deux fois supérieurs à ce qu'ils seraient si leur qualité était identique à la moyenne des pays de l'OCDE.*

Source : Maria BAS, Lionel FONTAGNÉ, Philippe MARTIN, Thierry MAYER, « A la recherche des parts de marché perdues », Les Notes du conseil d'analyse économique, n°23, mai 20

Ce positionnement enferme l'économie française dans ce que Philippe AGHION, Gilbert CETTE et Elie COHEN¹¹ appellent « le piège du milieu de gamme » :

11 Philippe AGHION, Gilbert CETTE, Elie COHEN, *Changer de modèle*, Odile Jacob, 2014

Figure 3 : Le piège du milieu de gamme

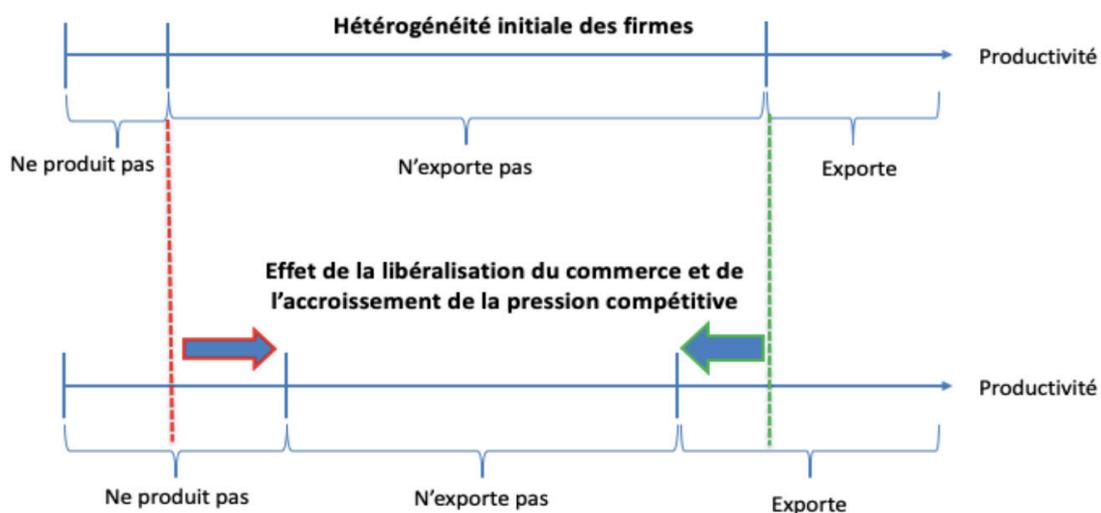


C'est sur la base de ce diagnostic qu'a été mis en œuvre en 2012 le dispositif d'allègement du coût du travail qu'est le CICE (crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi), transformé depuis le 1er janvier 2019 en un allègement direct de charges sociales. Cette mesure avait pour ambition d'élever la compétitivité coût de l'économie française pour permettre aux entreprises nationales d'être compétitives sur le plan des prix tout en redressant leurs marges. Ainsi, le financement des investissements nécessaires à la remontée en gamme serait facilité.

C – L'ouverture commerciale renforce la productivité moyenne

La libéralisation commerciale, à travers la baisse des coûts du commerce qu'elle induit, exerce des effets différenciés sur les firmes. Les plus productives, capable d'exporter, voient leur taille augmenter tandis que les moins productives, sous l'effet de la concurrence internationale, tendent à disparaître comme le montre la figure 5¹².

Figure 4 : Ouverture commerciale, démographie des entreprises et renforcement de la productivité moyenne



12 Pierre-Noël GIRAUD, *Principes d'économie*, collection Grands Repères, La Découverte, 2016 p.477

En agissant sur la démographie des entreprises (augmentation de la taille des entreprises les plus productives et diminution ou disparition des entreprises les moins productives), le commerce international induit une réallocation des facteurs de production vers les firmes les plus productives qui est le vecteur d'une augmentation de la productivité moyenne.

Philippe AGHION, Antonin BERGEAUD, Matthieu LEQUIEN et Marc MELITZ¹³ ont analysé l'effet de la concurrence internationale sur l'effort d'innovation des firmes et donc leur niveau de productivité. A partir de données de firmes françaises, ils mettent en évidence que l'effet du commerce sur l'innovation est différencié selon la distance à la frontière technologique des firmes. Le commerce agit sur l'incitation à innover à travers deux effets : un effet taille de marché et un effet de concurrence. Quelle que soit la distance à la frontière technologique des firmes, l'effet taille de marché accroît l'incitation à innover parce qu'il augmente les rentes d'innovation. Par contre l'effet de concurrence produit des incitations distinctes selon les firmes. Les entreprises à la frontière sont incitées à innover pour échapper à la concurrence tandis que les firmes éloignées de la frontière se découragent et diminuent leur effort d'innovation. Les auteurs procèdent à une évaluation empirique de leur modèle et montre que, lorsque de nouveaux marchés à l'exportation sont ouverts, l'effet de concurrence l'emporte sur l'effet de taille pour les firmes éloignées de la frontière si bien que l'effet global du commerce sur leur productivité est négatif. En revanche, pour les firmes à la frontière, les deux effets se cumulent et leur productivité est fortement renforcée. L'effet positif du choc d'export sur les firmes les plus performantes l'emporte sur l'effet négatif que subissent les firmes les moins performantes si bien que la productivité moyenne de l'économie augmente.

IV. Comprendre l'internationalisation de la chaîne de valeur et savoir l'illustrer

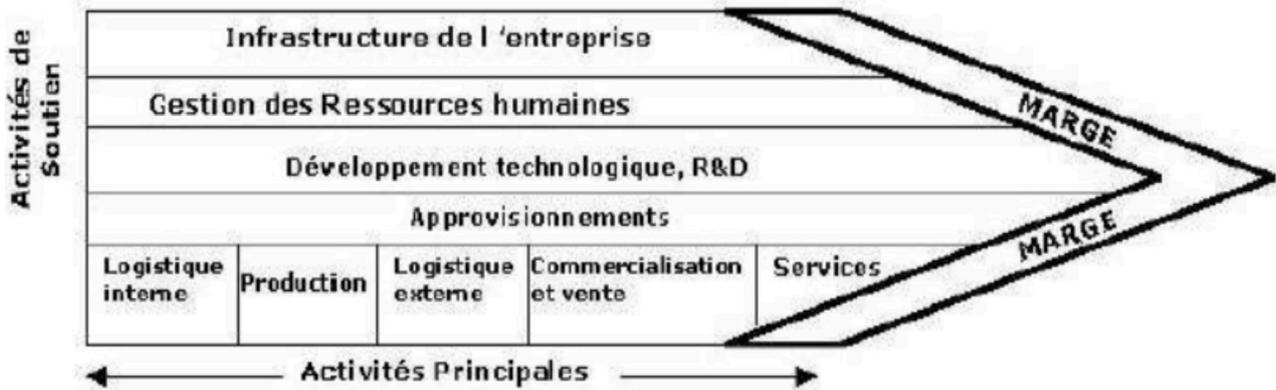
A – Qu'est-ce qu'une chaîne de valeur ?

La réalisation d'un produit implique la réalisation successive de différentes activités. De l'amont vers l'aval, il est possible de citer : la recherche et développement, la conception, la logistique amont (approvisionnement en matière premières et biens intermédiaires), la production (fabrication et/ou assemblage), la logistique aval (acheminement du produit jusqu'au consommateur final), le marketing, la vente, le service après-vente. L'ensemble de ces activités constitue ce que Michael E. PORTER¹⁴ dénomme la chaîne de valeur.

13 Philippe AGHION, Antonin BERGEAUD, Matthieu LEQUIEN, Marc MELITZ, « The Heterogeneous Impact of Market Size on Innovation : Evidence from French Firm-Level Exports », *NBER Working Papers*, 2018

14 Michael E. PORTER, *L'avantage concurrentiel*, 1985

Figure 5 – La chaîne de valeur chez Michael E. PORTER



Source: https://theses.univ-lyon2.fr/documents/getpart.php?id=lyon2.2010.pa-laoro_g&part=373552

M. PORTER distingue les activités principales et les activités de soutien. Les activités principales sont celles qui vont de la création du produit à sa vente et aux services qui y sont associés. Les activités de soutien viennent à l'appui des activités principales en assurant l'approvisionnement, en faisant progresser le contenu technologique des produits, en gérant les ressources humaines (recrutement, formation, licenciement, etc.) et enfin en assumant les activités administratives (direction générale, finance, comptabilité, communication, contrôle de la qualité, etc.) nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise. Ces activités administratives forment l'infrastructure de l'entreprise. Chacune de ces activités contribue à ajouter de la valeur au cours de la réalisation du produit. La manière dont ces différentes activités sont structurées va définir d'une part les coûts de l'entreprise et d'autre part la singularité du produit proposé (qui va déterminer la disposition à payer du client). L'organisation de la chaîne de valeur définit donc la marge de l'entreprise et son avantage concurrentiel.

B – Les modalités de l'internationalisation de la chaîne de valeur

Les segments de la chaîne de valeur d'une firme peuvent être situés sur différents territoires nationaux. On parle alors de chaîne de valeur mondiale. Depuis les années 1980, les entreprises internationalisent de plus en plus leur chaîne de valeur pour exploiter les avantages comparatifs des différents territoires sur la planète de manière à réduire leurs coûts et à proposer aux consommateurs des produits attractifs. La fragmentation internationale du processus productif peut se réaliser de deux manières :

- La firme peut procéder à un investissement direct à l'étranger (IDE¹⁵) pour créer ou

15 Les investissements transfrontaliers sont qualifiés d'IDE lorsqu'ils permettent à une entreprise de détenir plus de 10% du capital d'une entreprise du reste du monde. Quand la participation dans une entreprise étrangère est inférieure à 10% du capital, les économistes parlent alors d'investissement de portefeuille. Les IDE peuvent passer par la création d'une entreprise ex-nihilo ou bien prendre la forme d'une acquisition. Dans le premier cas, les économistes parlent d'IDE *greenfield* et dans le second cas d'IDE *brownfield*. Ce sont donc les IDE qui permettent la constitution

acquérir une filiale qui assurera la réalisation d'un segment de la chaîne de valeur à l'étranger ou dupliquera le processus de production de la maison-mère sur un autre territoire (IDE vertical dans premier cas¹⁶ et IDE horizontal dans le second cas). L'entreprise, devient alors une FMN, c'est-à-dire une firme multinationale¹⁷. Par exemple, Intel, le leader mondial des microprocesseurs, a localisé la fabrication des tranches de silicium ainsi que la recherche et développement (R&D), deux activités très intensives en travail qualifié, dans des pays disposant à la fois d'un niveau élevé de formation et de bonnes institutions pour protéger les innovations, à savoir les États-Unis, Israël et l'Islande. L'assemblage, activité plus routinière et nécessitant moins de qualification, est localisé dans des pays où le coût du travail est faible comme la Malaisie, les Philippines, le Costa Rica et la Chine.

- Une firme peut aussi internationaliser sa chaîne de valeur en recourant à l'externalisation internationale. Elle peut soit concéder des licences à des firmes du reste du monde soit confier certaines tâches à des sous-traitants indépendants (*outsourcing*). Par exemple, l'entreprise danoise MASCOT¹⁸, qui produit des vêtements de travail et des chaussures de sécurité, fait appel à des fournisseurs indépendants en Asie pour se procurer les boutons, les zips, les bandes réfléchissantes ou les tissus. L'entreprise sous-traite également au Vietnam et au Laos une partie de la confection des vêtements et des chaussures.

Complément pour le professeur : L'arbitrage IDE/externalisation internationale

Une fois qu'une entreprise a décidé de localiser une partie de sa chaîne de valeur à l'étranger, il lui reste donc à déterminer si elle préfère externaliser la production ou l'internaliser, ce qui implique d'effectuer un investissement direct à l'étranger. La maîtrise de la technologie est un élément décisif dans cette décision. En effet, la production sous licence implique nécessairement de transmettre ses technologies au partenaire étranger et de lui divulguer ses secrets de fabrication. Dans ce cas, le risque est grand de perdre ses technologies propres. C'est pourquoi l'IDE horizontal est souvent préféré au contrat de licence.

Dans une relation d'*outsourcing*, le risque de transfert technologique est souvent moins important, puisque seule une partie de la chaîne de valeur est concernée. De plus on peut pens-

et le développement d'un groupe multinational.

16 Lorsque les IDE donnent naissance à des filiales qui assurent seulement la réalisation d'un des segments de la chaîne de valeur, ils sont qualifiés par les économistes d'IDE *verticaux*. Ces IDE se font souvent en direction des pays en développement. Lorsque les IDE donnent naissance à des filiales qui répliquent dans un autre pays le processus de production de la maison mère, les économistes parlent d'IDE *horizontaux*. Ces IDE ciblent principalement les pays développés.

17 Une FMN est une entreprise qui contrôle une ou plusieurs filiales à l'étranger. Les économistes considèrent qu'une entreprise est sous contrôle étranger si au moins 10 % de son capital social est détenu par une société étrangère. L'entreprise ainsi contrôlée est alors une filiale du groupe multinational.

18 <https://www.mascot.fr/fr/sous-traitants-et-fournisseurs>

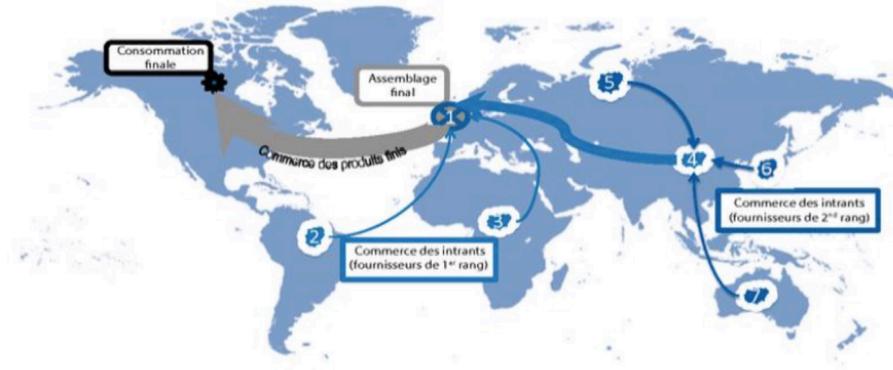
er que les sous-traitants étrangers sont plus efficaces qu'une filiale de groupe multinational : en tant que firmes locales, elles peuvent rencontrer moins de difficultés de management. De plus, elles peuvent profiter d'économies d'échelle en se spécialisant dans des activités spécifiques et en travaillant pour de nombreux commanditaires. A l'inverse, l'internalisation, via un IDE vertical, présente nombre d'avantages. En contrôlant totalement son fournisseur, le groupe multinational évite (ou du moins limite) les coûts associés à la rédaction et à la renégociation des contrats de sous-traitance. En effet, si le donneur d'ordre et son fournisseur sont deux firmes indépendantes, elles vont tenter de tirer le maximum de profit de l'accord de sous-traitance. Cela génère des conflits d'intérêt (sur la quantité produite, la qualité, les délais de livraison et de paiement...). Même un contrat très précis et détaillé ne peut pas anticiper toutes les sources possibles de conflits à venir, et proposer des solutions pour les régler. Du fait de différences institutionnelles, culturelles et linguistiques entre les pays, ces problèmes – présents dans toute relation de sous-traitance – sont particulièrement épineux dans le cas de l'*outsourcing* international. Le choix de la forme organisationnelle correspond donc, là encore, à un arbitrage entre les différents coûts et avantages de chaque stratégie.

Source : Paul KRUGMAN, Maurice OBSTFELD, Mark MELITZ, *Economie internationale*, Pearson, 2018 (11ème édition)

C – Les corollaires de l'extension des chaînes de valeur mondiales : spécialisation des entreprises et essor des flux commerciaux internationaux

L'extension des chaînes de valeur mondiales a deux corollaires. D'une part, de plus en plus de firmes cessent de réaliser l'intégralité d'un produit pour se consacrer uniquement à une partie du processus de production. Certaines entreprises sont ainsi spécialisées dans la communication, d'autres dans la recherche et développement, d'autres encore dans l'assemblage ou la fabrication, etc. Ces entreprises produisent donc des biens ou des services intermédiaires qui sont achetés par d'autres entreprises. D'autre part, puisque ces firmes sont disséminées sur toute la planète, leurs échanges donnent lieu à d'intenses flux commerciaux internationaux comme peut le montrer la carte représentant de manière simplifiée une chaîne de valeur mondiale.

Figure 6 : Représentation simplifiée d'une chaîne de valeur mondiale

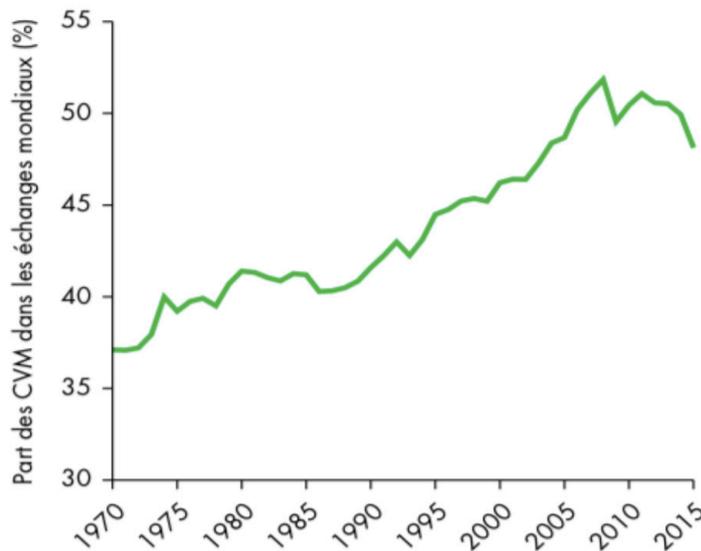


Note: Les 2, 3 et 4 représentent des produits intermédiaires qui sont combinés pour faire 1 (le produit final) ; en tant que produit intermédiaire, le 4 est lui-même composé des intrants 5, 6 et 7.

Source : OCDE, *Économies interconnectées Comment tirer profit des chaînes de valeur mondiales*, 2014

Les échanges induits par les chaînes de valeur mondiales représentent ainsi en 2015 près de 48% des échanges mondiaux contre seulement 37 % en 1970 (graphique 7).

Graphique 7 : Évolution de la part des chaînes de valeur mondiales (CVM) dans les échanges mondiaux



Source : Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 2020 Le commerce au service du développement à l'ère de la mondialisation des chaînes de valeur*, 2020

Ce mouvement d'internationalisation croissante des chaînes de valeur, que ce soit à travers les IDE ou l'externalisation internationale, a été rendu possible par une triple évolution :

- La globalisation financière a facilité les investissements transfrontaliers.
- La libéralisation commerciale et les progrès dans le domaine du transport (innovations

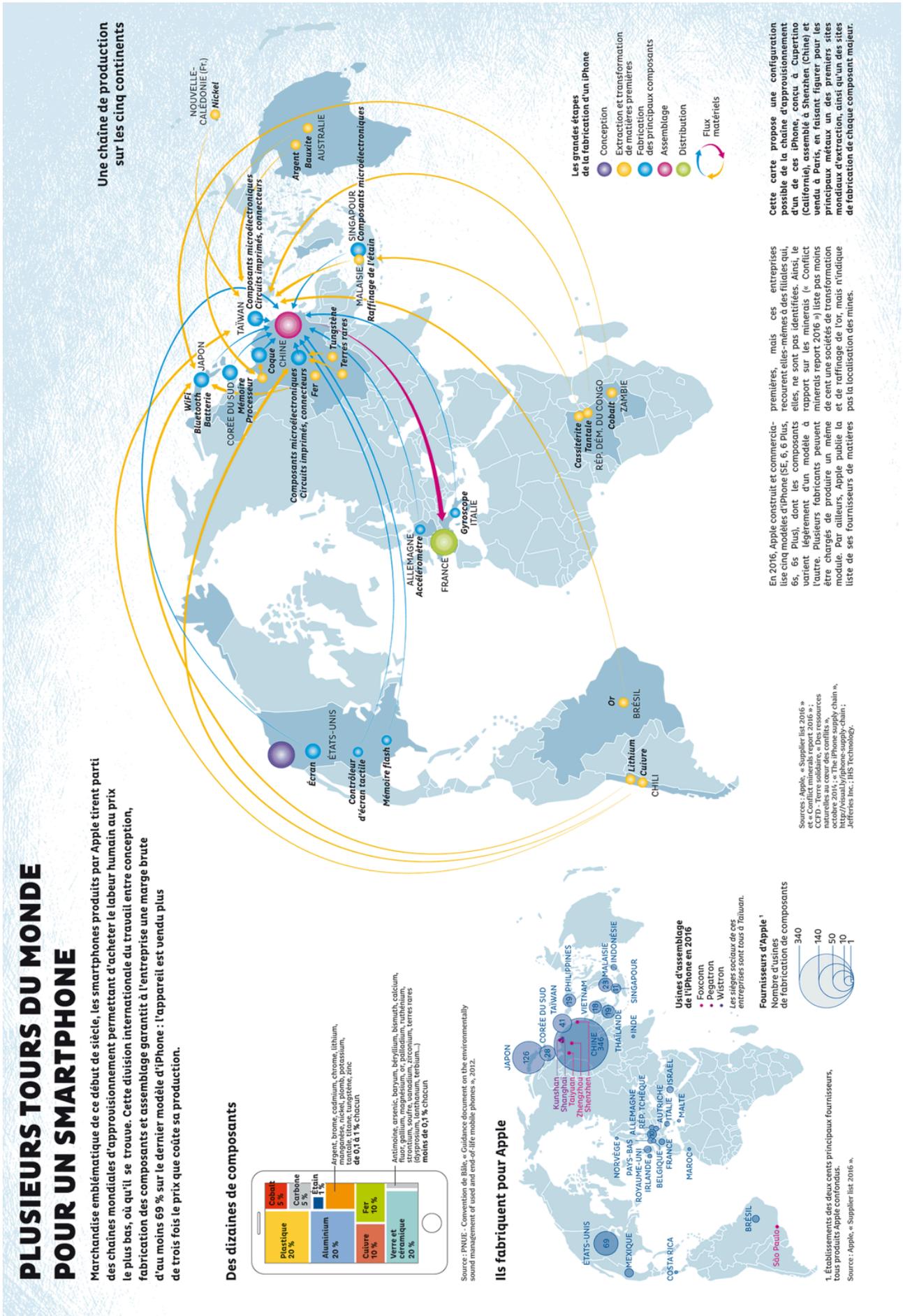
du conteneur et du porte-conteneurs), en faisant considérablement baisser les coûts du commerce, ont permis une intensification incroyable des flux de marchandises.

- Le développement des technologies de l'information et de la communication a facilité la coordination des différentes entreprises impliquées dans la chaîne de valeur.

D – L'iPhone : une illustration de l'internationalisation de la chaîne de valeur

La production du smartphone d'Apple permet d'illustrer le concept de chaîne de valeur mondiale. L'iPhone est conçu à Cupertino en Californie mais sa production implique les cinq continents de la planète (figure 8). Les matières premières nécessaires proviennent d'Amérique du Sud, d'Afrique, d'Asie et d'Océanie. Elles permettent de produire les différents composants de l'iPhone qui sont fabriqués en Asie du Sud-est mais aussi aux États-Unis (mémoire flash, contrôleur d'écran tactile), en Allemagne (accéléromètre) et en Italie (gyroscope). Tous ses biens intermédiaires sont assemblés en Chine continentale dans les usines des firmes sous-traitantes taïwannaises que sont Foxconn, Pegatron et Wistron. Le produit final est ensuite exporté vers les différents marchés où il est mis à la disposition des consommateurs par le réseau commercial d'Apple.

Figure 7 : La chaîne de valeur mondiale (CVM) de l'iPhone



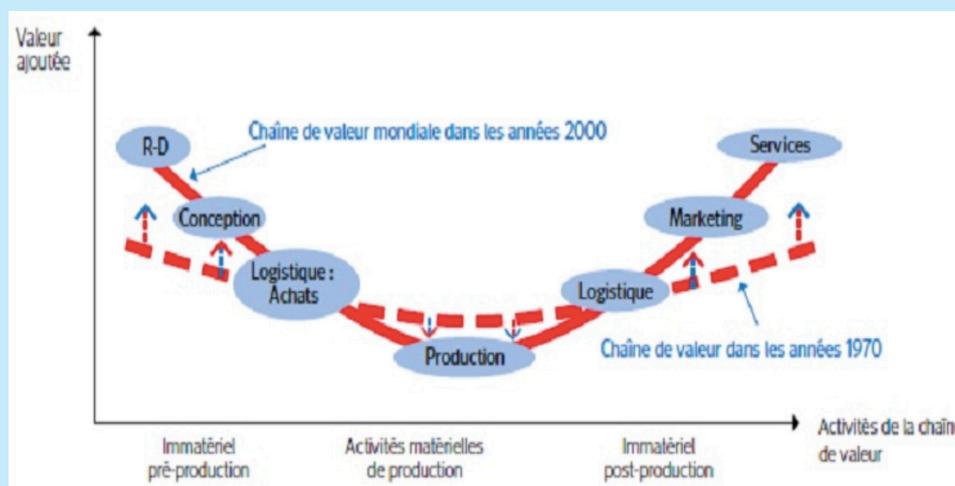
Source : https://www.monde-diplomatique.fr/publications/manuel_d_economie_critique/a57189

Complément pour le professeur : Insertion dans les chaînes de valeur mondiale et développement

C'est en s'inscrivant dans les chaînes de valeur mondiales que bon nombre de pays du sud-est asiatique ont pu connaître l'émergence. Toutefois la création de valeur le long des chaînes de valeur mondiales est très inégalement répartie. Les activités en amont des chaînes de valeur mondiales (telles que la R&D, le design ou l'organisation logistique) ou en aval (telles que la vente, le marketing ou la communication) génèrent en général davantage de valeur que la fabrication ou l'assemblage (cf. la courbe du sourire). L'enjeu pour les économies émergentes est alors d'assurer la montée en gamme fonctionnelle, c'est-à-dire d'être capables d'assurer de plus en plus d'activités des chaînes de valeur mondiales générant davantage de valeur ajoutée que l'assemblage ou la fabrication. Cette montée en gamme fonctionnelle suppose des politiques publiques permettant d'accumuler suffisamment de capital public, humain et technologique mais aussi des institutions de qualité garantissant l'exécution des contrats et protégeant efficacement la propriété intellectuelle.

« La courbe du sourire »

Le fondateur d'Acer, Stan SHIH, a modélisé cette répartition inégale de la valeur le long des chaînes de valeur mondiales avec la courbe du sourire.



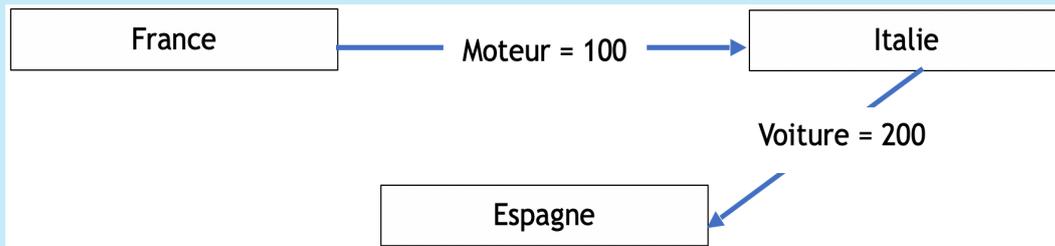
Source : OCDE, *Économies interconnectées Comment tirer profit des chaînes de valeur mondiales*, 2014

Entre les années 1970 et les années 2000, la courbe du sourire se serait accentuée passant d'une forme relativement plate (valeur répartie assez uniformément tout le long de la chaîne) à une forme en U où les activités matérielles de fabrication et l'assemblage représentent une part beaucoup plus faible de la valeur ajoutée.

Complément pour le professeur : Essor des chaînes de valeur mondiales et comptabilité du commerce international

Les mesures brutes du commerce international conduisent à des comptages multiples puisque les biens qui sont exportés sont dans bien des cas composés d'intrants qui ont été importés et donc produits ailleurs.

Figure i : La mesure des échanges commerciaux en données brutes : un problème des comptages multiples



Source : Banque de France Eurosysteme, « La mesure des échanges en valeur ajoutée : un autre regard sur le commerce extérieur », 12 avril 2016

Par exemple, la comptabilité traditionnelle du commerce international enregistre un flux de 200 lorsque l'Italie vend une voiture à l'Espagne mais cette exportation a seulement occasionné une création de valeur de 100 en Italie puisque la moitié de la valeur de la voiture (le moteur) a été importée de France (figure 9). Il est donc nécessaire de mesurer les échanges internationaux en valeur ajoutée pour connaître précisément la valeur que chaque pays crée lorsqu'il réalise des tâches à l'intérieur des CVM et ainsi déterminer le contenu en valeur ajoutée locale des exportations (figure 10).

Figure ii : La mesure des échanges commerciaux en valeur ajoutée



Source : Banque de France Eurosysteme, « La mesure des échanges en valeur ajoutée : un autre regard sur le commerce extérieur », 12 avril 2016

La comptabilité en valeur ajoutée présente un autre avantage en ceci qu'elle permet de mesurer la contribution des différents secteurs d'activité à la valeur ajoutée locale qui est exportée. Cette approche comptable met ainsi en évidence l'importance primordiale des services pour la compétitivité. Alors qu'en données brutes les services représentent seulement 16% des exportations françaises en 2011 (contre 84% pour le secteur manufacturier), ces mêmes ser-

VICES représentent 61% de la valeur ajoutée domestique exportée. Une telle mesure met en évidence l'interdépendance du secteur tertiaire et du secteur manufacturier pour la compétitivité de l'économie française.

D'où proviennent réellement nos importations ?

« Lorsqu'un consommateur américain achète un iPhone 7 d'Apple, cette transaction est enregistrée comme une importation de 225 dollars en provenance de Chine (où l'iPhone est assemblé et testé). Il s'agit là du coût total de fabrication de cette unité et donc du prix que paie Apple pour obtenir les téléphones que l'entreprise va revendre aux États-Unis. Bien sûr, le consommateur paiera en fait beaucoup plus que cela (le prix public avoisine les 650 dollars). Cette différence n'est pas un pur profit pour Apple car elle couvre le coût de la main d'œuvre américaine d'Apple impliquée dans le marketing, la conception et l'ingénierie pour le téléphone (Apple emploie plus de 50 000 travailleurs non détaillants, en plus des 26 000 salariés des Apple stores). Compte tenu des dizaines de millions d'iPhone achetés par les consommateurs américains, le prix à l'importation de 225 dollars par téléphone représente néanmoins des milliards de dollars d'importations en provenance de Chine, ce qui contribue à l'important déficit commercial entre les États-Unis et la Chine. Ce déficit commercial bilatéral (qui avoisinait les 305 milliards de dollars en 2015) représente 60 % du déficit commercial global des États-Unis (en biens et services) avec le reste du monde et fait l'objet d'une attention particulière dans la presse et chez les responsables politiques américains. Le déséquilibre des échanges commerciaux entre les États-Unis et la Chine est ainsi à l'origine des menaces de guerre commerciale que Donald TRUMP adresse régulièrement à la Chine via Twitter. Pourtant ces chiffres sont très trompeurs car l'essor de l'outsourcing et de l'offshoring¹⁹ fait qu'il est aujourd'hui difficile de déterminer précisément l'origine véritable des produits que nous importons. Prenons l'exemple de l'iPhone. Sur un prix total de 225 dollars, 5 dollars seulement correspondent aux coûts d'assemblage et des essais effectués en Chine. Les 220 dollars restants représentent les coûts des composants, majoritairement produits dans d'autres pays : essentiellement en Corée, au Japon et à Taïwan mais aussi en Europe et aux États-Unis. En réalité on dénombre 75 sites industriels aux États-Unis qui contribuent à la production de composants pour l'iPhone. Ceux-ci emploient environ 257 000 travailleurs américains. On peut continuer encore à dérouler la pelote de la chaîne de valeur de l'iPhone en notant que de nombreux fabricants de composants de par le monde emploient des chercheurs et des ingénieurs américains ou utilisent dans leur processus de production des machines et des intrants produits aux États-Unis. Par exemple, la société coréenne Samsung (qui, en plus d'être le principal concurrent d'Apple sur le marché des smartphones, est l'un des plus grands fournisseurs de composants du iPhone) exploite des installations de recherche aux Texas et en Californie, qui emploient plusieurs milliers de travailleurs. Autrement dit, les importations américaines d'iPhone en provenance de Chine sont en fait des importations de valeur créée dans de nombreux autres pays – y compris les États-Unis – et qui revient sur le marché américain après avoir fait un détour par la Chine. La valeur

19 Le terme *offshoring* désigne le fait de produire ou faire produire à l'étranger une partie de sa chaîne de valeur et regroupe à la fois les IDE verticaux et l'externalisation internationale.

ajoutée chinoise dans les importations d'iPhone est donc minime et le fait que le commerce soit mesuré en valeur brute plutôt qu'en valeur ajoutée gonfle très largement la valeur du déficit bilatéral entre les États-Unis et la Chine. Disons-le autrement : si, demain, une loi forçait Apple à rapatrier aux États-Unis l'ensemble des opérations d'assemblage des iPhone, le déficit commercial avec la Chine diminuerait assurément mais cela n'aurait pas beaucoup d'impact sur l'ensemble de la balance commerciale des États-Unis car les importations d'intrants en provenance d'Asie et d'Europe augmenteraient mécaniquement.

Une étude plus systématique du commerce en valeur ajoutée révèle que le déficit américain n'est pas en réalité là où les données le laissent entendre. En réalité, le déficit réel des États-Unis vis-à-vis de la Chine est deux fois moins important qu'il n'y paraît. Inversement, les déficits commerciaux avec l'Allemagne, le Japon et la Corée sont amplifiés lorsqu'ils sont mesurés en valeur ajoutée, parce que ces pays fabriquent bon nombre de composants assemblés en Chine et ensuite importés en tant que biens finaux aux États-Unis. En somme, dans un monde où les chaînes de valeur s'allongent et impliquent un nombre grandissant de pays, les mesures traditionnelles des déficits commerciaux bilatéraux basées sur des flux en valeur brute perdent rapidement de leur pertinence. »

Source : Paul KRUGMAN, Maurice OBSTFELD, Mark MELITZ, *Économie internationale*, Pearson, 2018 (11ème édition), p.199-200

V. Comprendre les effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse de prix, réduction des inégalités entre pays, accroissement des inégalités de revenus au sein de chaque pays ; comprendre les termes du débat entre libre échange et protectionnisme.

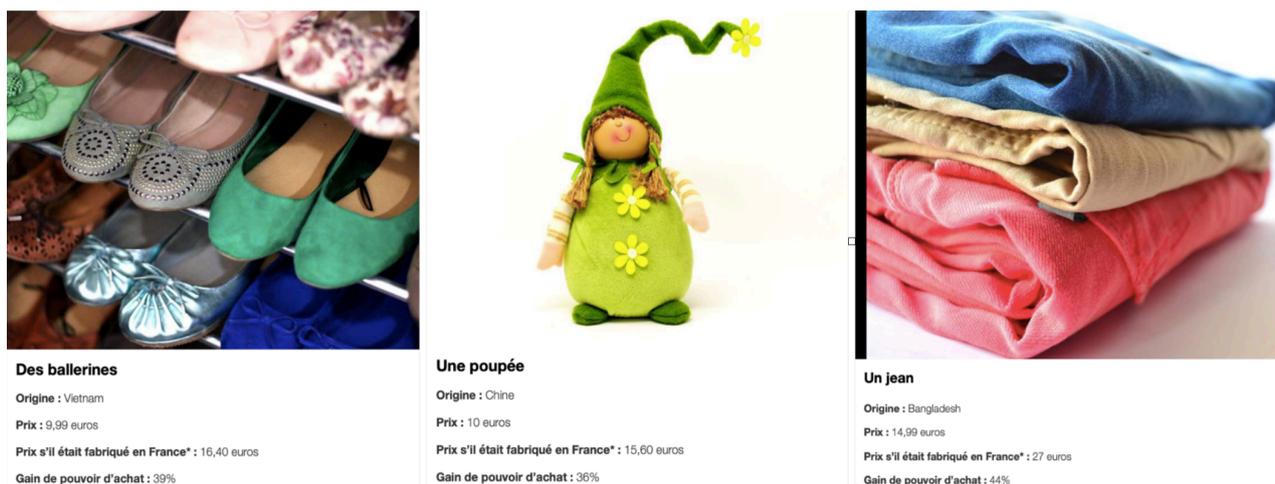
A – Le commerce international permet de faire baisser le prix moyen des biens et services

Une étude de la Banque de France²⁰ estime que les importations de biens finals depuis les pays à bas salaires en 2014 font économiser à chaque ménage français en moyenne 1 000 euros de dépenses de consommation par an (par rapport à ce que chaque ménage payait en moyenne en 1994). L'étude réalisée par le cabinet Inter Action Consultants à la demande du magazine Capital²¹ permet de chiffrer ce gain en termes de baisse de prix pour quelques produits (voir figure 9)

20 Juan CARLUCCIO, Erwan GAUTIER, Sophie GUILLOUX-NEFUSSI, « Importations des pays à bas salaires : quels gains pour les ménages ? », Banque de France, Bloc-Notes Eco billet n°61 publié le 17/04/2018. <https://blocnotesdeleco.banque-france.fr/billet-de-blog/importations-des-pays-bas-salaire-quels-gains-pour-les-menages>

21 Capital, « Valises, jeans, poupées... voilà de combien la mondialisation fait baisser les prix. », publié le 30 août 2018. <https://photo.capital.fr/valises-jeans-poupees-voila-de-combien-la-mondialisation-fait-baisser-les-prix-31377>

Figure 8 : Baisses de prix permises par la mondialisation pour quelques produits



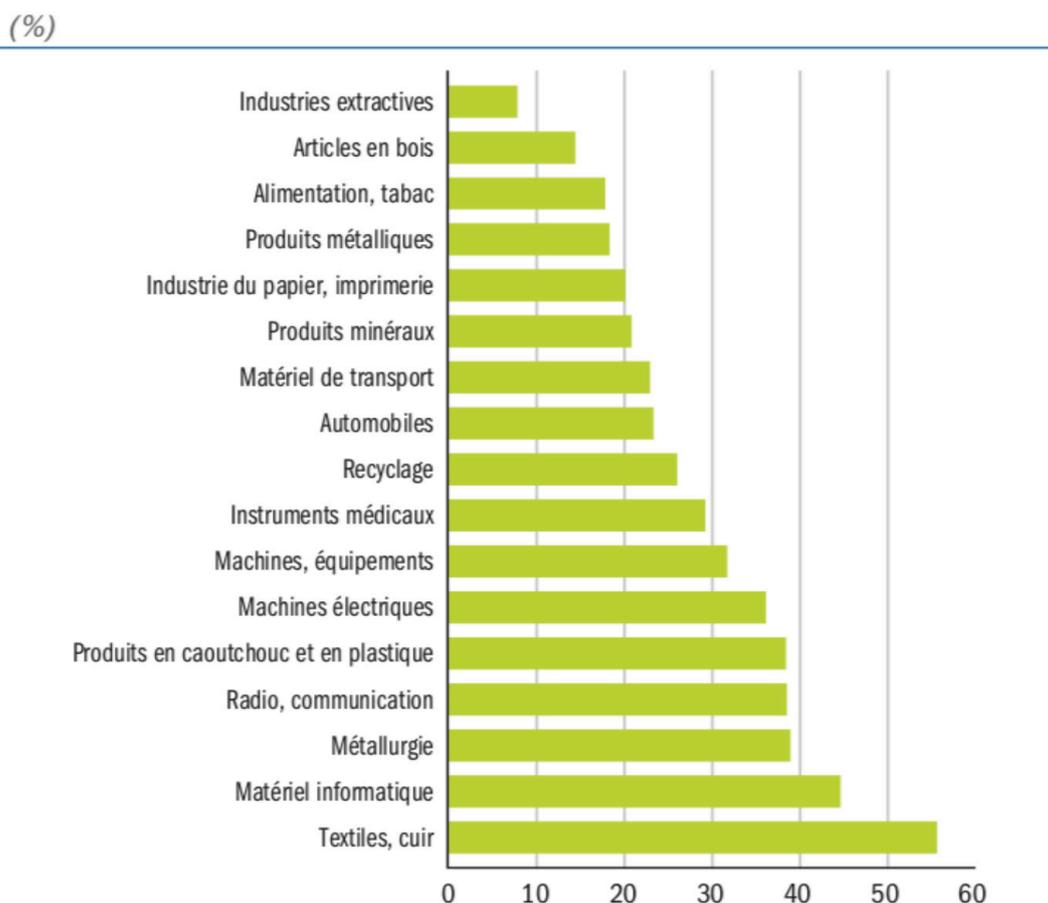
Le commerce international rend possible ces baisses de prix à travers différents canaux :

- Les échanges internationaux permettent aux économies qui se différencient par leurs dotations factorielle et technologique de se spécialiser dans les productions pour lesquelles elles possèdent un avantage comparatif. L'allocation des ressources productives est alors améliorée ce qui accroît la productivité et fait baisser les coûts et permet *in fine* une baisse des prix.
- Le commerce entre pays comparables permet aux entreprises de proposer leur production à un marché plus large et de bénéficier ainsi d'économies d'échelle internes à la firme. Les coûts unitaires de production diminuant, les firmes peuvent alors proposer leurs produits à des prix plus faibles.
- En important des biens intermédiaires, les entreprises d'un pays réduisent leur coûts et peuvent ainsi proposer leur production à un prix plus faible. Une étude de la Banque de France²² estime que le commerce international de biens intermédiaires permet de réduire en moyenne les prix des biens manufacturiers de 27% et les prix de l'ensemble des biens et des services, soit l'indice agrégé des prix, de 9%. Pour le textile, les importations de boutons, tissus et autres fermetures éclair font baisser de 55% les prix que les entreprises françaises du secteur pratiquent aux consommateurs (voir graphique 6).
- Enfin, le commerce international contribue aussi à faire baisser les prix en intensifiant la concurrence. D'une part, le pouvoir de marché des firmes domestiques exposées à la concurrence internationale diminue et les force à baisser leurs prix. D'autre part, la pression concurrentielle est à l'origine de gains de productivité. Le commerce induit en effet une réallocation des parts de marché entre les firmes (voir partie III du cours). Les firmes les plus productives voient leur part de marché augmenter tandis que les firmes moins productives voient leur part diminuer, voire même disparaissent. Il

22 Joaquin BLAUM, Claire LELARGE, Michael PETERS, « Toutes les entreprises tirent-elles les mêmes bénéfices du commerce de biens intermédiaires ? », Banque de France, *Rue de la Banque* n°70, Octobre 2018

en résulte une augmentation de la productivité moyenne, une baisse des coûts de production et donc des prix. En raisonnant de manière plus dynamique, l'accentuation de la concurrence incite les firmes à la frontière technologique à innover pour échapper à la concurrence ce qui est favorable à la productivité et donc à la baisse des prix.

Graphique 6 : Diminutions des prix à la consommation induites par le commerce de biens intermédiaires selon le secteur en France (pour les années 2001 à 2006)



Source : Joaquin BLAUM, Claire LELARGE, Michael PETERS, « Toutes les entreprises tirent-elles les mêmes bénéfices du commerce de biens intermédiaires ? », Banque de France, Rue de la Banque n°70, Octobre 2018

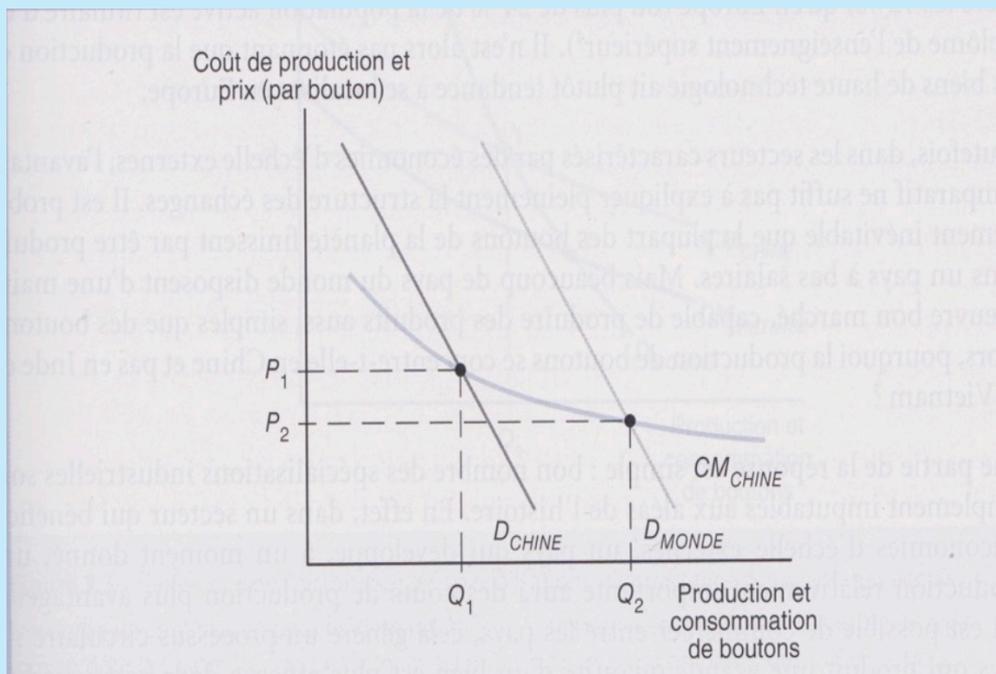
Complément pour le professeur : Économies d'échelle externes et baisse de prix

Le commerce international est également à l'origine d'un autre type d'économie d'échelle favorable à la baisse des prix. Ce sont les économies d'échelle externes à la firme mais internes au secteur. Dans ce cas, la baisse du coût unitaire de production n'est pas la conséquence de l'accroissement de la taille de la firme mais de la concentration géographique des entreprises sur un territoire donné. La proximité spatiale des firmes est en effet génératrice d'externalités positives qui renforcent la productivité et font baisser les coûts. Ces économies d'échelle externes, également dénommées effet d'agglomération, identifiées par Alfred MARSHALL²³ dans son analyse des districts industriels, ont, selon cet auteur, trois origines. Lorsqu'un territoire

23 Alfred MARSHALL, *Principles of Economics*, MacMilan, 1920

concentre de nombreuses firmes du même secteur, i. il attire des fournisseurs de biens intermédiaires spécialisés qui permettent aux firmes clientes de bénéficier d'intrants plus adaptés à leurs spécificités et d'économiser des coûts de transport, ii. il attire également les travailleurs possédants les qualifications précisément attendues dans le secteur ce qui améliore l'adéquation entre l'offre et la demande de travail, iii) enfin, il permet à chaque entreprise de bénéficier d'externalités de connaissance. Cette concentration géographique, gage d'efficacité, est possible seulement si les entreprises du secteur ont la possibilité d'exporter leur production dans le reste du monde. Ce sont ces économies d'agglomération qui ont fait de la Silicon Valley la terre d'accueil privilégiée des firmes du secteur des nouvelles technologies ou d'Hollywood le centre névralgique de l'industrie cinématographique. Un exemple moins connu est la ville chinoise de Qiaotou dans la province du Zeijang devenue, en quelques années, la capitale mondiale du bouton. Avant l'ouverture commerciale de la Chine, les entreprises de Qiaotou fournissaient essentiellement le marché chinois à un prix (P_1 sur le graphique qui suit) inférieur au prix pratiqué ailleurs dans le monde. Après ouverture, les firmes productrices de boutons se sont multipliées à Qiaotou pour approvisionner le marché mondial ce qui a généré des économies d'échelle externes faisant baissant les coûts de production (cela se traduit par une courbe d'offre décroissante, CM_{CHINE} sur le graphique qui suit) et les prix (passage de P_1 à P_2). Au final, le commerce international, en concentrant la production mondiale de boutons dans cette ville chinoise (en 2006, les entreprises de Qiaotou assurent 60% de la production mondiale de boutons), a permis de faire baisser les prix d'intrants essentiels dans la confection des vêtements (boutons mais aussi fermetures éclair). Cette baisse du prix des biens intermédiaires bénéficie aux consommateurs finaux parce qu'elle permet aux fabricants de textile du monde entier de proposer des produits moins chers.

Graphique : Commerce international, économies d'échelle externes et baisse de prix



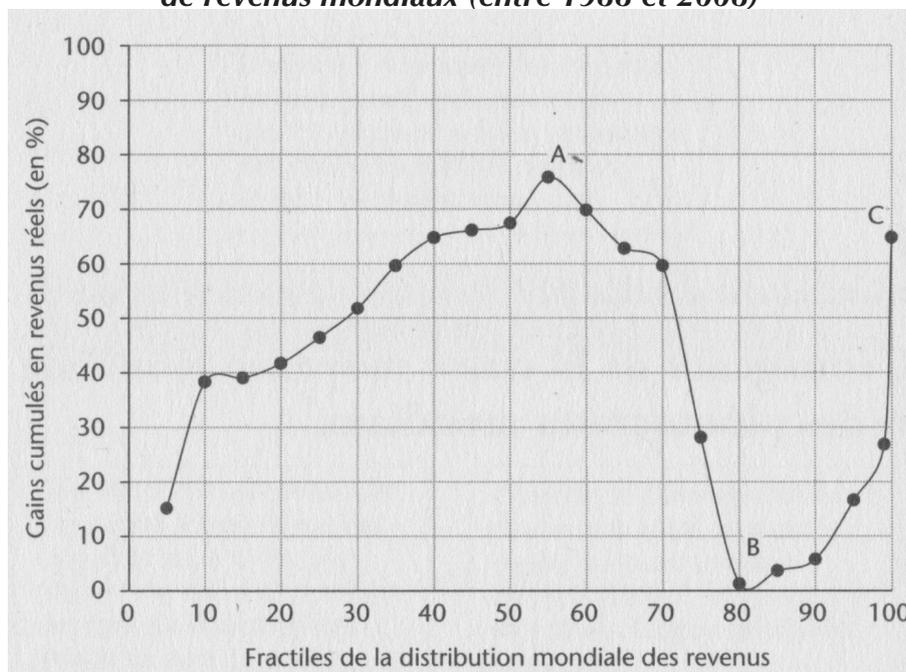
Source : P. KRUGMAN, M. OBSTFELD, M. MELITZ, *Economie internationale*, Pearson,

B – Les effets du commerce international sur les différents types d'inégalités

a) *Le commerce international diminue les inégalités entre nations mais augmente les inégalités à l'intérieur des nations*

Les gains de la mondialisation ne sont pas équitablement répartis. La désormais célèbre courbe de l'éléphant, mise en évidence par Branko MILANOVIC²⁴, l'atteste :

Graphique 7 : La courbe de l'éléphant : gains en % de revenus réels par tête par fractiles* de revenus mondiaux (entre 1988 et 2008)



*Les fractiles sont des découpages de la population totale en classe d'effectifs égaux (on les appelle déciles si l'on découpe celle-ci en dix classe, centiles si l'on découpe celle-ci en cent classes, etc.).

Source : Branko MILANOVIC, *Inégalités mondiales Le destin des classes moyennes, les ultra-riches et l'égalité des chances*, La Découverte, 2019 p.22

Les personnes situées au point A, soit légèrement au-dessus de la médiane des revenus mondiaux sont celles qui ont connu la plus forte progression en pourcentage de leurs revenus sur la période 1988-2008, à hauteur de presque 80%. Plus généralement, les personnes situées en 40ème percentile et le 60ème percentile ont bénéficié d'une hausse très importante de leurs

24 Branko MILANOVIC, *Inégalités mondiales Le destin des classes moyennes, les ultra-riches et l'égalité des chances*, La Découverte, 2019

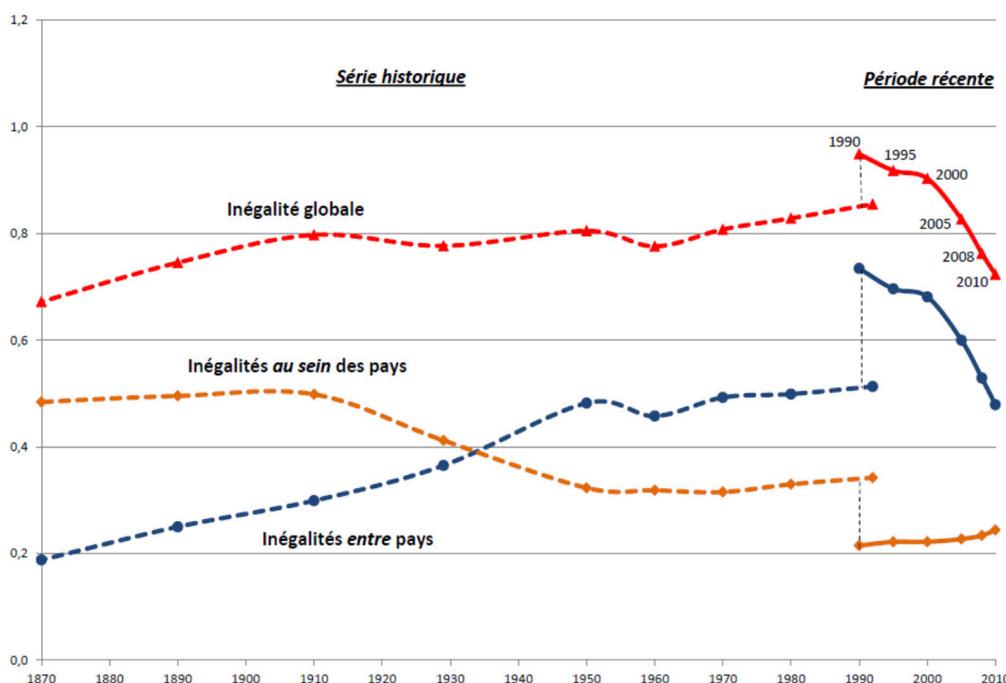
revenus réels d'un ordre minimal de 65%. Ce cinquième de la population dont la mondialisation a considérablement amélioré le sort vit dans 90% des cas dans les pays émergents d'Asie que sont la Chine, l'Inde, la Thaïlande, le Vietnam et l'Indonésie. Ce ne sont pas les personnes les plus riches de ces pays, qui se situent dans le haut de la distribution mondiale, mais les classes moyennes des économies émergentes. Elles sont les grandes gagnantes de la mondialisation. Les personnes situées au point B sont plus riches que celles situées au point A mais leurs revenus sur la période 1988-2008 ont stagnés. Pour les trois quarts d'entre-elles elles font parties des 50% des personnes les moins aisées des pays riches de l'OCDE. Les classes moyennes et moyennes inférieures des pays de l'OCDE, situées entre le 75ème et le 90ème centile de la distribution mondiale des revenus, sont les grandes perdantes de la mondialisation avec des hausses modestes de revenus comprises entre 0% et 10%. Enfin, le point C représente les 1% des personnes les plus riches de la planète. Elles sont aussi les grandes gagnantes de la mondialisation puisque leurs revenus ont presque autant augmenté en % que ceux des classes moyennes des économies émergentes (et même beaucoup plus en valeur absolue). L'écrasante majorité des membres du centile supérieur des revenus mondiaux sont des citoyens des pays riches : la moitié d'entre eux vivent aux États-Unis et les autres habitent presque tous en Europe de l'Ouest, au Japon et en Océanie.

Il ressort de l'analyse de la courbe de l'éléphant un effet ambigu de la mondialisation sur les inégalités. D'une part, elle semble réduire les inégalités internationales, soit les inégalités de niveau de vie (PIB/habitant) entre nations, puisque les revenus dans les pays émergents sont très dynamiques alors qu'ils stagnent ou augmentent très peu pour la grande majorité des citoyens des économies de l'OCDE. D'autre part, elle semble attiser les inégalités intranationales, soit les écarts de revenu entre les citoyens d'un même pays, puisque les revenus des classes moyennes et moyennes inférieures stagnent ou augmentent très peu alors que ceux des plus riches augmentent rapidement.

Les travaux empiriques, de François BOURGUIGNON²⁵, notamment permettent de saisir l'évolution de l'inégalité internationale et de l'inégalité intranationale depuis 1870 :

25 Exposés dans François BOURGUIGNON, *La mondialisation de l'inégalité*, collection La République des Idées, Le Seuil, 2012

Graphique 8 : L'évolution historique des inégalités mondiales de revenus (coefficient de Theil 1870-2011) : inégalité globale, inégalité entre pays et inégalité à l'intérieur des pays



Remarque : L'évolution des inégalités est appréhendée à travers deux séries, la série BOURGUIGNON-MORRISSON pour la période allant de 1870 à 1990 et les séries LACKNER-MILANOVIC et MILANOVIC pour la période récente depuis 1990. Le niveau des inégalités entre les deux séries diffère car, d'une part, les nouvelles données incluent à la fois beaucoup plus de pays et de fractiles de revenus au sein de chaque pays et, d'autre part, les parités de pouvoir d'achat retenues ne sont pas les mêmes. Toutefois, ces différences dans les estimations du niveau général des inégalités n'ont pas d'incidences majeures sur les conclusions concernant l'évolution des inégalités.

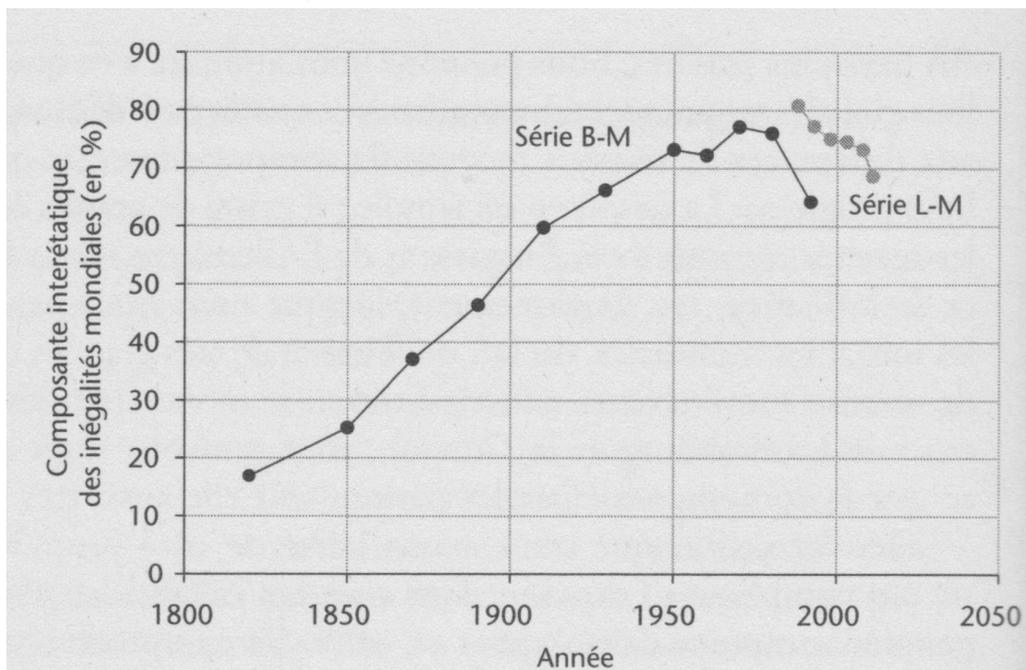
On constate sur ce graphique que les inégalités entre pays diminuent depuis les années 1990 sous l'effet de l'émergence économique de grandes nations comme la Chine et l'Inde qui ont su favorablement s'insérer dans les chaînes de valeur mondiales. François BOURGUIGNON fait remarquer que c'est un renversement historique puisque l'inégalité internationale n'avait jamais cessé d'augmenter depuis la première révolution industrielle. Le même auteur fait remarquer que ce constat est également valable pour l'extrême pauvreté dans le monde : dans le monde, il y avait 1,4 milliards de personnes vivant sous le seuil d'extrême pauvreté²⁶ en 1929, deux milliards en 1989 et 736 millions en 2015.

Les inégalités intranationales ne suivent par contre pas le même chemin. Elles augmentent du 19ème siècle jusqu'à la première guerre mondiale puis diminuent et se stabilisent dans les années 1970. Depuis elles repartent à la hausse.

²⁶ Le seuil de pauvreté extrême se situe en dessous d'1,9 dollar par jour et par personne (en parité de pouvoir d'achat 2011)

La combinaison de l'inégalité internationale et de l'inégalité intranationale permet d'obtenir l'inégalité mondiale ou globale, soit l'inégalité entre tous les citoyens du monde. L'inégalité mondiale n'a fait qu'augmenter du 19ème siècle jusqu'à 1990. Depuis 1990, l'inégalité mondiale diminue. Cela signifie que la baisse des inégalités entre pays l'emporte sur l'augmentation des inégalités au sein des pays. Depuis les années 1990, l'humanité assiste donc à un processus d'internalisation de l'inégalité mondiale. Il faut toutefois noter que le poids des inégalités entre nations dans l'inégalité mondiale, quoi que déclinant, reste encore très majoritaire puisque l'inégalité internationale semble expliquer aujourd'hui encore près de 70% de l'inégalité mondiale (voir graphique 12).

Graphique 9 : Part de l'inégalité mondiale due aux inégalités entre pays (1820-2011)



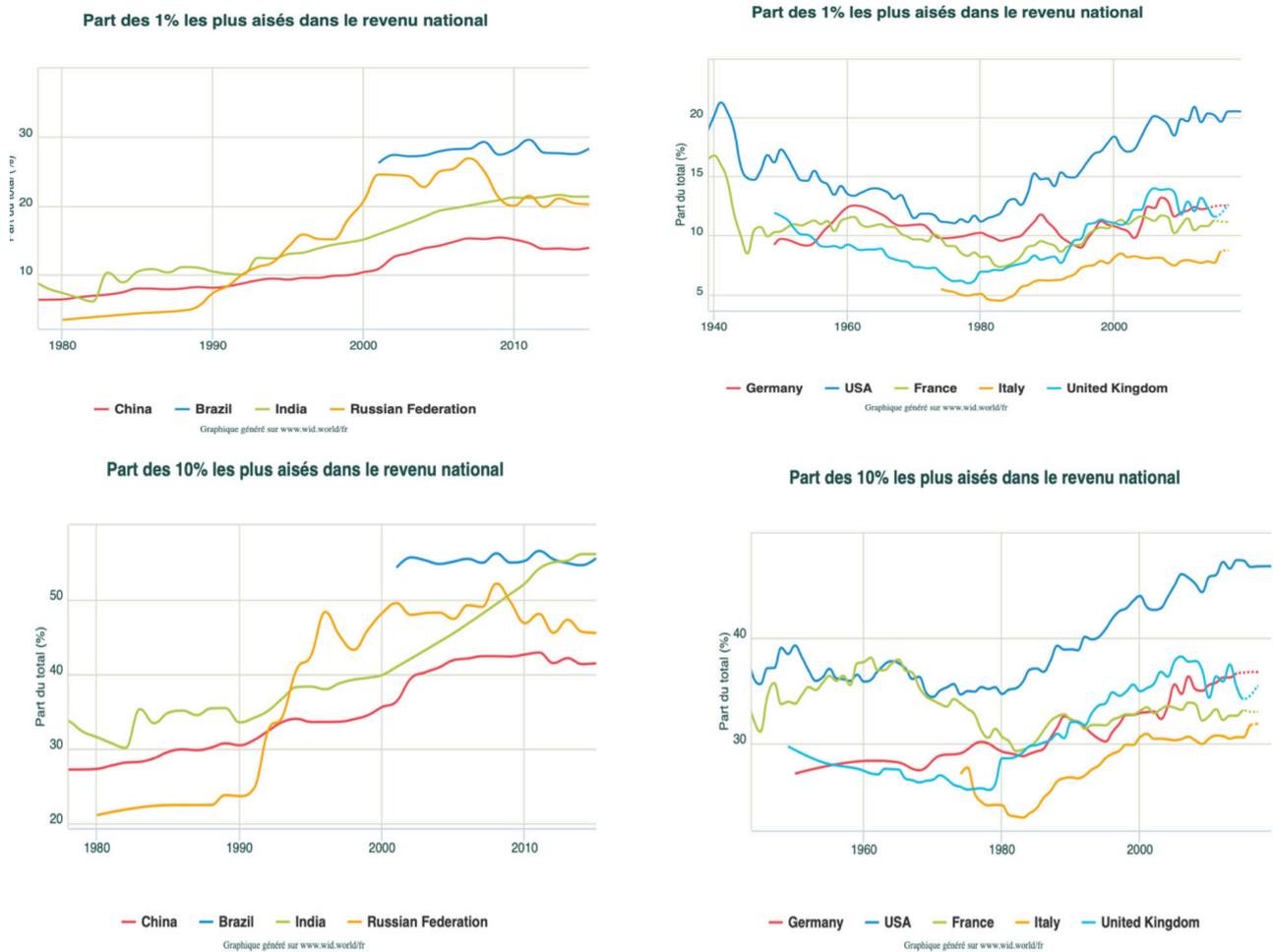
Source : Branko MILANOVIC, *Inégalités mondiales Le destin des classes moyennes, les ultra-riches et l'égalité des chances*, La Découverte, 2019 p.14

b) Les explications de l'augmentation généralisée des inégalités intranationales

Une centaine de chercheurs du monde entier coordonnent leurs efforts pour constituer une base de données sur les inégalités mondiales couvrant près de 70 pays sur tous les continents²⁷. Les statistiques en libre accès sur ce site font apparaître une hausse généralisée des inégalités intranationales, aussi bien dans les pays développés que dans les pays émergents et ce quel que soit l'indicateur d'inégalité retenu (parts des 1% ou des 10% les plus riches dans le revenu national).

27 <https://wid.world/fr/accueil/>

Graphique 10 : Des inégalités intranationales en hausse aussi bien dans les économies développées que dans les économies émergentes



Source : World Inequality Database, <https://wid.world/fr/accueil/>

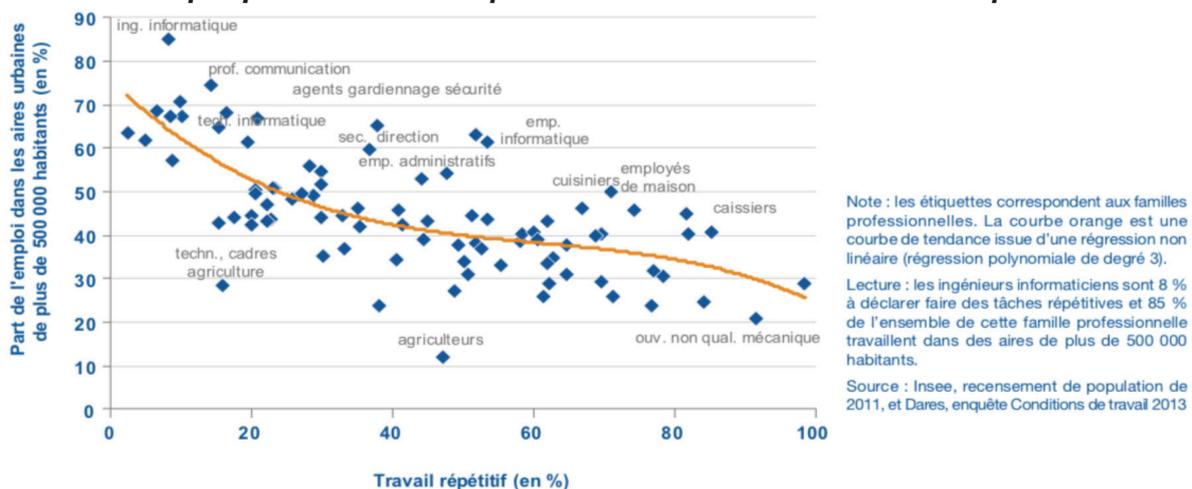
La mondialisation est l'un des facteurs à l'origine de l'augmentation généralisée des inégalités intranationales.

- Tout d'abord, les entreprises ont procédé à une fragmentation internationale de leur chaîne de valeur en localisant les différentes tâches nécessaires à la réalisation d'un produit sur les territoires qui bénéficient d'un avantage comparatif dans l'activité considérée. De manière générale, les tâches intensives en travail qualifié ont été localisées dans les pays développés tandis que les tâches nécessitant du travail peu ou pas qualifié ont été localisées dans les pays en développement dans lesquels les salaires sont plus faibles. Il en découle une augmentation des inégalités intranationales à la fois dans les pays développés et dans les pays en développement. Les pays développés connaissent une hausse de la demande de travail qualifié et une baisse de la demande de travail non qualifié. La rémunération des plus diplômés augmente tandis que celle des moins diplômés diminue si bien que les inégalités internes sont renforcées. Dans les pays en développement, les inégalités se creusent également parce que les travailleurs qui trouvent un emploi dans les entreprises s'insérant dans les chaînes de

valeur mondiales bénéficient d'une rémunération plus élevée que dans les autres secteurs de l'économie.

- Ensuite, la mondialisation, en interagissant avec le progrès technique, renforce les inégalités à l'intérieur des pays. Les technologies de l'information et de la communication permettent aux offreurs de s'adresser à un marché planétaire et les progrès du numérique rendent possible une production à un coût marginal presque nul. De ce fait, les meilleurs offreurs captent la quasi-totalité de la demande mondiale et voient leurs revenus considérablement augmenter. C'est l'*effet superstar* décrit par Sherwin ROSEN²⁸. Cette interaction entre technologie numérique et mondialisation permet ainsi de comprendre pourquoi J.-K. ROWLING, auteure de la série Harry Potter, est la première écrivaine, hommes et femmes confondus, à devenir milliardaire.
- Enfin, la mondialisation est le vecteur de fortes inégalités territoriales. Le modèle centre-périphérie de Paul KRUGMAN²⁹ stipule que, lorsque les barrières aux échanges s'affaiblissent, l'activité économique a tendance à se concentrer dans les métropoles dynamiques, au détriment des périphéries, pour bénéficier des effets d'agglomération. Par exemple en France, les emplois les moins répétitifs, qui sont souvent aussi les plus productifs et les plus rémunérés, se concentrent dans les métropoles (voir graphique 14) ce qui creuse les inégalités de revenus entre les territoires.

Graphique 11 – Travail répétitif et localisation dans les métropoles



Source : Frédéric LAINÉ, « Dynamique de l'emploi et des métiers : quelle fracture territoriale ? », France Stratégie, La Note d'analyse n°53, février 2017

28 Sherwin ROSEN, "The Economics of Superstars", *American Economic Review*, Vol. 71, n°5, 1981 pp. 845-858

29 Paul KRUGMAN, "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, Vol. 99, n°3, 1991 pp. 483-499

C – Les termes du débat entre libre-échange et protectionnisme

Le libre-échange, soit l'absence d'entraves aux échanges commerciaux, est à l'origine de gains importants, en termes de baisse moyenne des prix ou d'augmentation de la diversité des biens. Toutefois, il exerce dans le même temps des effets redistributifs puissants au sein des nations nourrissant une demande de protectionnisme qu'expriment les perdants de la mondialisation. Le protectionnisme peut se définir comme la mise en œuvre de barrières tarifaires ou non tarifaires destinés à limiter les importations et à favoriser la production domestique. Il s'incarne dans des droits de douane, des subventions aux exportations, des manipulations de taux de change, des quotas d'importations, des restrictions volontaires aux exportations, des normes sanitaires et techniques ou bien encore des règles de contenu local.

a) Les mesures protectionnistes réduisent le bien-être domestique

Le protectionnisme prend une diversité de formes allant des mesures tarifaires (droits de douane ou subventions aux exportations par exemple) aux mesures non tarifaires (quotas par exemple). Quelle que soit sa forme, le protectionnisme génère dans la plupart des cas une diminution du bien-être domestique.

Intéressons-nous par exemple aux effets d'un droit de douane sur le bien-être national. Un tarif douanier élève artificiellement le prix pratiqué sur le marché domestique. Cette hausse de prix est facteur d'inefficacité à double titre :

- du côté de l'offre, ce prix plus élevé permet à des firmes domestiques, aux coûts de production pourtant moins avantageux que ceux des entreprises étrangères, de vendre leurs produits sur le marché national. L'économie protégée met donc en œuvre une production trop peu efficace dans le sens où elle pourrait l'acheter moins cher à l'étranger.
- du côté de la demande, ce prix plus élevé se traduit par une quantité consommée moindre.

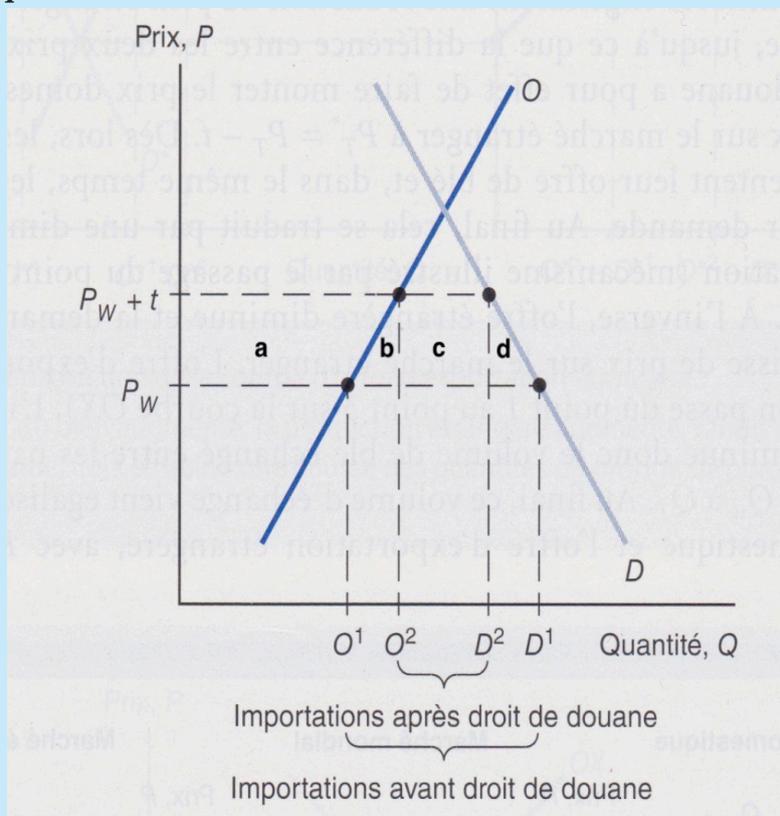
Les subventions aux exportations et les quotas exercent sur le bien-être domestique des effets comparables à ceux induits par les droits de douane puisqu'ils contribuent, eux aussi, à augmenter les prix domestiques.

Complément pour le professeur : Analyse graphique des effets sur le bien-être domestique de différentes mesures protectionnistes

Les gains et les coûts des mesures protectionnistes peuvent être mesurés à travers les surplus respectifs des consommateurs et des producteurs ainsi que les recettes publiques. Il est utile de recourir à l'analyse graphique pour apprécier l'effet de différentes formes de protectionnisme sur le bien-être global.

Le graphique qui suit permet d'analyser les effets d'un droit de douane sur le bien-être des offreurs (surplus des producteurs), des consommateurs (surplus des consommateurs) et des pouvoirs publics (recettes publiques).

Graphique : Les effets d'un droit de douane sur le bien-être domestique



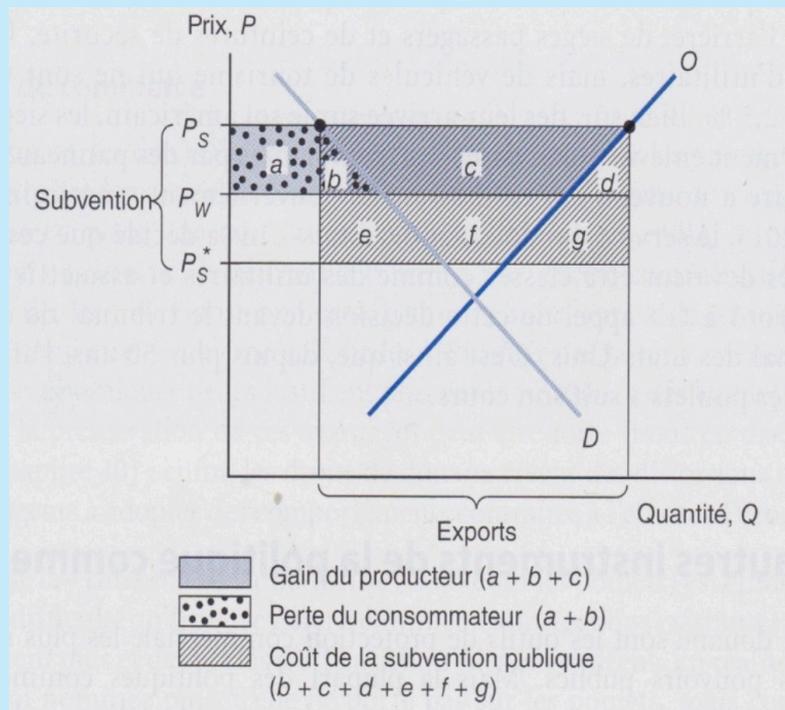
Source : D'après Paul KRUGMAN, Maurice OBSTFELD, Mark MELITZ, *Économie internationale*, Pearson, 2018 (11ème édition)

La droite « O » représente l'offre domestique et la droite « D » la demande domestique. Le prix mondial en situation de libre-échange s'élève à P_w . La mise en œuvre d'un droit de douane d'un montant « t » augmente le prix domestique, qui passe de P_w à $(P_w + t)$, et fait baisser les importations de O^1D^1 à O^2D^2 . La hausse de prix induite par le droit de douane couvre désormais le coût marginal des offreurs nationaux jusqu'à la quantité O^2 qui offrent désormais cette quantité sur le marché domestique. Le surplus des producteurs est donc augmenté ; leur gain est représenté par la surface « a ». Le prix domestique plus élevé conduit les consommateurs nationaux à moins consommer : la demande passe de D^1 à D^2 . Le droit

de douane est donc très coûteux pour le consommateur puisque la perte de surplus s'élève à la somme des aires « a » + « b » + « c » + « d ». Les pouvoirs publics réalisent un gain puisque le droit de douane est source de recettes publiques à hauteur de l'aire « c ». L'effet sur le bien-être domestique global est négatif parce que les gains des producteurs et des pouvoirs publics (somme des aires « a » + « c ») est inférieure aux pertes subies par les consommateurs (somme des aires « a » + « b » + « c » + « d »). Les aires des triangles « b » et « d » sont particulièrement intéressantes à analyser. Elles représentent les pertes sèches induites par le droit de douane. L'aire du triangle « b » constitue une perte pour l'économie puisque, en présence d'un droit de douane, des entreprises nationales mettent en œuvre une production qui pourrait être obtenue moins cher en l'important. L'aire du triangle « d » constitue également une perte de satisfaction pour l'économie puisque le droit de douane diminue artificiellement la consommation à hauteur de $D^1 - D^2$.

Les subventions aux exportations constituent une autre forme de protectionnisme. Elles consistent en des aides publiques versées aux entreprises qui vendent leur production à l'étranger. Ces entreprises préfèrent donc servir les marchés internationaux plutôt que le marché domestique ; elles réinvestiront le marché national lorsque le prix domestique aura augmenté de manière à ce qu'il soit égal au prix international. Le graphique qui suit permet de comprendre l'effet négatif des subventions à l'exportations sur le bien-être global.

Graphique : Les effets d'une subvention à l'exportation sur le bien-être domestique



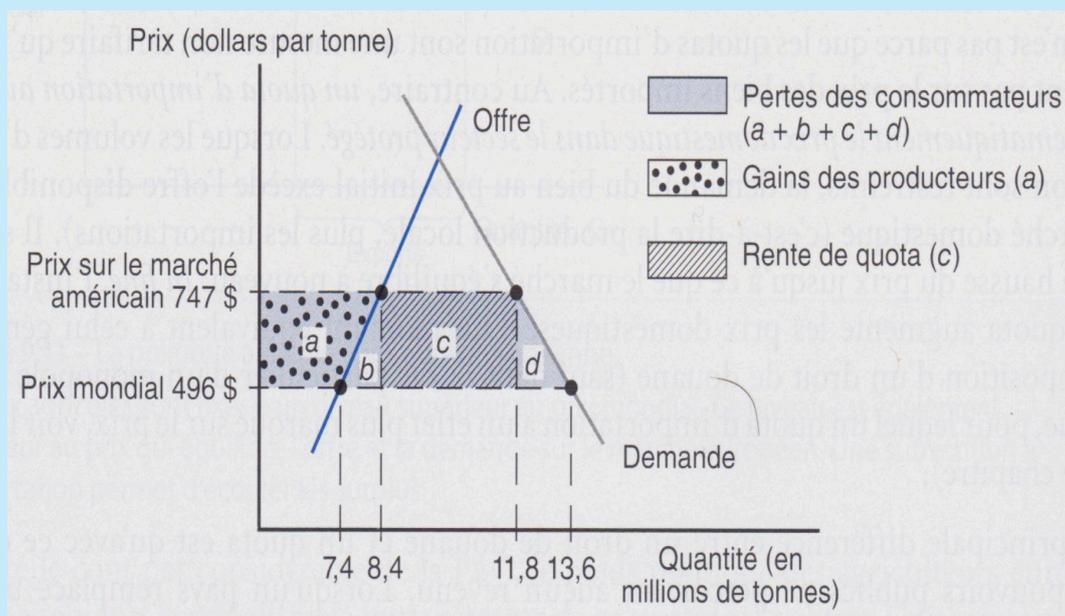
Source : Paul KRUGMAN, Maurice OBSTFELD, Mark MELITZ, *Économie internationale*, Pearson, 2018 (11ème édition) p.222

La subvention aux exportations fait baisser le prix mondial de P_W à P_S^* . Le prix domestique dans le pays exportateur augmente de P_W à P_S de manière à ce que le prix sur le marché national soit au moins égal au prix mondial augmenté de la subvention pour que les producteurs nationaux soient incités à proposer leur production sur leur propre marché. Les

consommateurs du pays exportateurs perdent en bien-être (aire « a » + « b ») puisqu'ils consomment moins qu'auparavant et à un prix plus élevé. Les producteurs gagnent en bien-être (aire « a » + « b » + « c ») puisqu'ils vendent davantage à un prix, subvention comprise, plus élevé. Le montant de la subvention versée par le gouvernement est égale au montant des exportations multiplié par le montant de la subvention par unité exportée (aire « b » + « c » + « d » + « e » + « f » + « g »). La subvention à l'exportation réduit donc le bien-être global parce que les coûts supportés par les consommateurs et les pouvoirs publics excèdent les gains des producteurs. Cette perte de bien-être est égale à la somme des aires « b » + « d » + « e » + « f » + « g ».

Le protectionnisme peut aussi être non tarifaire en prenant par exemple la forme d'un quota d'importation. Il consiste en une limite légale des quantités importées et passe souvent par l'octroi de licences d'importations à certaines entreprises. Le graphique qui suit permet d'analyser les effets d'un quota d'importation sur le bien-être domestique à travers l'exemple du quota américain sur le sucre.

Graphique : Les effets d'un quota d'importation sur le bien-être domestique : l'exemple du quota américain sur le sucre



Source : Paul KRUGMAN, Maurice OBSTFELD, Mark MELITZ, *Économie internationale*, Pearson, 2018 (11ème édition) p.226

Le quota limite les quantités importées et augmente de ce fait le prix domestique dans le secteur protégé. Par exemple, le quota américain sur le sucre qui limite les importations à 3,4 millions de tonnes par an fait passer le prix de 496 \$ (prix mondial) à 747 \$. L'effet d'un quota d'importation sur le bien-être de la nation est relativement similaire à celui qu'exerce un droit de douane si ce n'est que l'aire « c » ne représente plus une recette publique mais une rente (prix de vente domestique > prix d'achat sur le marché mondial) pour les entreprises nationales disposant d'une licence d'importation. L'effet global sur le bien-être de la nation est donc là aussi négatif puisque les gains des entreprises nationales (somme des aires « a »

et « c ») est inférieure à la perte de bien-être supportée par les consommateurs (somme des aires « a » + « b » + « c » + « d »).

b) Les arguments en faveur du protectionnisme

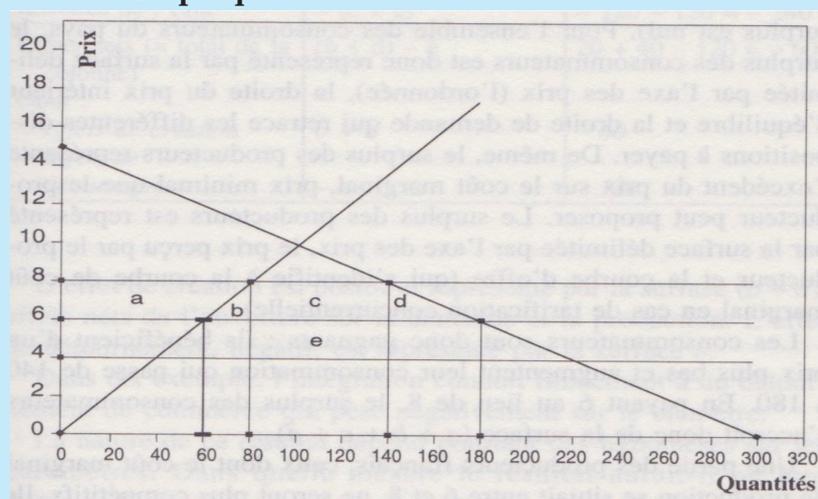
i. L'argument de l'union douanière

Une union douanière est un ensemble de pays dans lesquels les biens et services circulent librement et qui ont mis en place un tarif extérieur commun vis-à-vis du reste du monde. Jacob VINER³⁰ montre que cette forme particulière de protectionnisme peut améliorer sous certaines conditions le bien-être domestique. La formation d'une union douanière engendre des créations de commerce entre les pays membres de la zone et des détournements de commerce avec le reste du monde. Si l'effet sur le bien-être des créations de commerce l'emporte sur celui induit par les détournements de commerce, le bien-être domestique croît mais c'est l'inverse quand ce solde est négatif.

Complément pour le professeur : Un exemple fictif pour comprendre les effets d'une union douanière sur les échanges et le bien-être domestique

Soit le scénario suivant. La France (plus largement l'Union européenne) protège sa production de tomates. En effet le prix mondial est de 4 alors que le prix intérieur est de 8. Cette différence peut être maintenue grâce à un tarif douanier de 100%, c'est-à-dire ici de 4. Si le consommateur paye 8, la nation, en tant que telle s'approvisionne au prix mondial, c'est-à-dire à 4. A ce prix, on suppose que la production nationale protégée est de 80 pour une demande de 140. Le niveau d'importations est donc de 60 (voir le graphique ci-après).

Graphique : Effets d'une union douanière



La France (l'Union européenne) et la Grèce décident de former une union douanière. Les tomates grecques sont moins chères que les tomates françaises : 6 au lieu de 8, mais plus chères,

30 Jacob VINER, *The Customs Union Issue*, Carnegie Foundation for International Peace, New-York, 1950

hors tarifs douaniers, que les tomates en provenance du reste du monde dont le prix reste à 4. La suppression des tarifs douaniers entre la France et la Grèce, mais son maintien à l'encontre du reste du monde, rend les tomates grecques compétitives. Si la production de tomates grecques est, comme la production du reste du monde (mais contrairement à la production française), parfaitement élastique (courbe d'offre horizontale), la France va substituer des importations en provenance de Grèce aux importations de tomates en provenance du reste du monde.

L'accord crée du commerce entre la France et la Grèce. L'abolition du tarif douanier appliqué à ce pays permettra de faire baisser le prix intérieur des tomates qui passera de 8 à 6, prix des tomates importées de Grèce sans droits de douane.

Les gains sont évalués en termes de surplus. Un consommateur qui, par exemple, serait disposé à payer 10 bénéficiera d'un prix de 6. Pour ce consommateur, le surplus sera alors de 4. Mais tous les consommateurs ne sont pas disposés à payer 10. D'autres arrêteront d'acheter le bien à 9, 8, 7 ou 6 (dans ce dernier cas le surplus est nul). Pour l'ensemble des consommateurs du pays, le surplus des consommateurs est donc représenté par la surface délimitée par l'axe des prix (l'ordonnée), la droite du prix intérieur d'équilibre et la droite de demande qui retrace les différentes dispositions à payer. De même, le surplus des producteurs représente l'excédent du prix sur le coût marginal, prix minimal que le producteur peut proposer. Le surplus des producteurs est représenté par la surface délimitée par l'axe des prix, le prix perçu par le producteur et la courbe d'offre (qui s'identifie à la courbe de coût marginal en cas de tarification concurrentielle).

Les consommateurs sont donc gagnants : ils bénéficient d'un prix plus bas et augmentent leur consommation qui passe de 140 à 180. En payant 6 au lieu de 8, le surplus des consommateurs s'accroît donc de la surface (a + b + c + d).

Une partie des producteurs français, ceux dont le coût marginal se situait entre 6 et 8, ne seront plus compétitifs. Ils devront disparaître ou adapter leur production. En passant de 8 à 6, la baisse du prix conduit à une baisse du surplus des producteurs représenté par la surface a. Pourtant la France ne crée du commerce avec la Grèce que dans la mesure où elle en détruit avec le reste du monde. En effet, elle ne s'approvisionne plus dans les pays tiers, pourtant plus compétitifs. La Grèce n'exporte vers la France que grâce à une préférence. Il en résulte que si, avant l'intégration, l'État percevait des recettes douanières égales au tarif (de 4) multiplié par le volume des importations, soit la surface (c + e), ces recettes disparaissent avec la création de l'union et doivent être retranchés des gains nets relatifs à l'ouverture. Le bilan chiffré des effets est représenté dans le tableau ci-dessous :

Tableau : La mise en évidence des effets de création et de détournement de commerce

	<i>Surfaces représentées sur le graphique</i>	<i>Valeur</i>
Surplus du consommateur	$(a + b + c + d)$	$140 + 20 + 120 + 40 = + 320$
Surplus du producteur	$- a$	$- 140$
Recettes de l'État	$- (c + e)$	$- 120 - 120 = - 240$
Effets nets (= total de la colonne)	$(b + d) - e$	$20 + 40 - 120 = - 60$
Dont :		
<i>Effets de création</i>	$b + d$	60
<i>Effets de détournement</i>	$- e$	$- 120$

L'effet de création est positif et représenté par la surface $(b + d)$, effets nets de l'ouverture sur la demande et la production. L'effet de détournement, négatif, est représenté par la surface e . Dans cet exemple, l'intégration conduit finalement à un détournement de commerce qui pèse négativement sur le bien-être.

Source : Jean-Marc SIROËN, La régionalisation de l'économie mondiale, Collection Repères, La Découverte, 2004 p.27-29

Quand une union douanière est mise en place, les effets de création de commerce ont d'autant plus de chance de l'emporter sur les effets de détournement si :

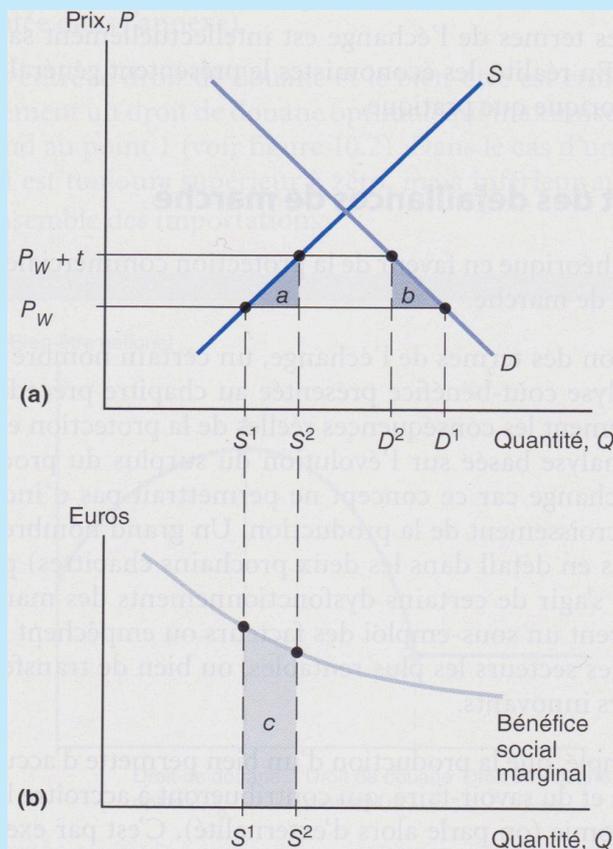
- Le différentiel de productivité et donc de compétitivité entre les pays de l'union douanière est important. Dans ce cas, l'effet de création de commerce sera très fort.
- Le tarif douanier initial est élevé. Dans ce cas l'effet de détournement de commerce sera faible parce que les importations étaient rares et l'effet de création de commerce sera très important.
- Les échanges entre les pays de la zone sont initialement importants. Dans ce cas, l'effet de destruction de commerce sera faible.
- Le tarif extérieur commun est inférieur à celui qui était initialement pratiqué. Cela amoindrit les effets de détournement de commerce.

ii. L'argument du protectionnisme éducateur

Dans les activités à rendements croissants, les industries dans l'enfance ont des coûts unitaires de production trop élevés pour affronter la concurrence internationale. Friedrich List préconise alors de protéger les industries naissantes de la concurrence étrangère pour qu'elle puisse se développer en réalisant des économies d'échelle et les économies d'expérience nécessaires. Dans l'esprit de F. LIST³¹, ce protectionnisme éducateur doit être temporaire. Dès que l'industrie est suffisamment compétitive pour faire face à la concurrence mondiale, la protection doit être levée.

Joseph STIGLITZ et Bruce GREENWALD³² radicalisent l'argument de Friedrich List en prônant une protection des économies naissantes. Pour ces deux auteurs, le protectionnisme rend possible l'émergence d'activités économiques qui améliorent les capacités d'apprentissage de toute l'économie et engendrent des gains de productivité endogènes qui se diffusent dans les autres entreprises et les autres secteurs. Ces externalités positives de connaissance, non prises en compte par le marché, génèrent un supplément de bien-être global supérieur à la perte de bien-être induite par les distorsions sur l'offre et la demande que crée le protectionnisme.

Complément pour le professeur : La protection des économies naissantes



31 Friedrich LIST, *Système national d'économie politique*, 1841

32 Joseph E. STIGLITZ, Bruce C. GREENWALD, *La nouvelle société de la connaissance Une vision nouvelle de la croissance, du développement et du progrès social*, Editions Les liens qui libèrent, 2017 p.209-230

Source : Paul KRUGMAN, Maurice OBSTFELD, Mark MELITZ, *Économie internationale*, 2018 (11ème édition) p.252

Dans le graphique a, « S » représente l'offre domestique et « D » la demande domestique. « P_w » est le prix mondial du bien et « t » le droit de douane pour ce bien imposé par l'économie domestique. Le droit de douane élève le prix domestique au-dessus du prix mondial à un niveau « P_{w+t} ». Les importations diminuent puisqu'elles passent de « $D_1 - S_1$ » à « $D_2 - S_2$ ». Le prix perçu par les offreurs est artificiellement élevé. Ils sont donc incités à offrir davantage (la quantité S_2 au lieu de S_1) ce qui est facteur d'inefficience puisque des producteurs étrangers pourraient fournir à moindre coût ces quantités. Du côté des demandeurs, le prix élevé les incite à consommer une quantité moins importante (D_2 au lieu de D_1). Le droit de douane génère donc des distorsions sur l'offre et la demande qui sont à l'origine d'une perte de bien-être représentée par les aires des triangles « a » et « b »³³. Toutefois, le développement de l'offre (passage de S_1 à S_2) est à l'origine d'externalités positives de connaissance qui, en stimulant la productivité des autres firmes, augmente le bien-être de l'économie. Ce bénéfice marginal social (aire « c » dans le graphique b), non pris en compte par le marché, est ici plus important que la perte de bien-être générée par le droit de douane. Dans ce cas, le protectionnisme permet de maximiser le bien-être des économies naissantes.

iii. L'argument des politiques commerciales stratégiques

Dans certains secteurs, notamment lorsque les coûts d'entrée sont très importants, seules quelques firmes sont en concurrence. Ces firmes disposent alors d'un pouvoir de marché qui leur permet d'imposer un prix plus élevé que le prix qui se fixerait sur un marché concurrentiel. Elles bénéficient alors de rentes. Sur le marché mondial, chacune des firmes de ces secteurs oligopolistiques est en concurrence avec les autres pour s'accaparer les rentes les plus importantes. Dans cette situation, James BRANDER et Barbara SPENCER³⁴ estiment qu'il est profitable pour une économie nationale de mettre en œuvre une politique commerciale stratégique, à savoir subventionner les firmes domestiques pour décourager l'investissement et la production des firmes étrangères afin que l'économie nationale capte davantage de rente. Si ce supplément de rente capté par les firmes nationales est supérieur au montant de la subvention, le protectionnisme augmente alors le bien-être domestique. Le marché mondial de l'aéronautique, dominé par deux grandes entreprises, Airbus en Europe et Boeing aux États-Unis, permet d'illustrer la politique commerciale stratégique (voir encadré ci-dessous).

33 Le rectangle $S_2 D_2 P_w P_{w+t}$ représente la recette douanière.

34 James BRANDER, Barbara SPENCER, « Export subsidies and International Market Share Rivalry », *Journal of International Economics*, 16, 1985, p.83-100

Encadré 2 : Les politiques commerciales stratégiques : l'exemple d'Airbus et Boeing

« Un exemple simple suffit à comprendre les principes essentiels de l'analyse de Brander-Spencer. Considérons le cas où deux firmes, basées chacune dans des pays différents, sont en concurrence sur le marché mondial. En gardant bien sûr à l'esprit que toute ressemblance avec des événements réels ou ayant existé est purement fortuite, nous appelons ces deux entreprises Boeing et Airbus, et les économies correspondantes États-Unis et Union européenne. Supposons enfin qu'il existe un nouveau produit que les deux firmes sont à même de fabriquer : un avion grand courrier pouvant accueillir plus de 650 passagers. Pour des raisons de simplicité, nous faisons l'hypothèse que chaque firme fait face à un choix binaire : produire cet avion ou pas.

Le tableau 12.1 résume la répartition des bénéfices des firmes selon leur décision³⁵. Chaque ligne (et respectivement chaque colonne) correspond à une décision de Boeing (et respectivement d'Airbus). Les bénéfices de Boeing sont reportés en bas à gauche de chaque case, et ceux d'Airbus sont en haut à droite.

Tableau 12.1 : Concurrence entre deux firmes

		Airbus	
		Produire	Ne pas produire
Boeing	Produire	-5 / -5	0 / 100
	Ne pas produire	0 / 100	0 / 0

Ce tableau reflète l'hypothèse suivante : si une seule des firmes produit ce nouvel avion, elle en tirerait des bénéfices importants ; mais si les deux le produisent, les recettes tirées des ventes seront insuffisantes pour compenser leur investissement initial, et les deux firmes feront des pertes. Dans ces conditions, la firme qui entrera la première sur le marché sera en fin de compte la seule à produire cet avion de 650 places. Supposons que Boeing ait un temps d'avance sur son concurrent : Airbus n'aura alors aucun intérêt à pénétrer le marché, et les gains de chaque entreprise correspondront à ceux reportés en haut à droite du tableau 12.1. C'est à ce stade que l'on retrouve l'argument de Brander-Spencer : si le constructeur européen est en passe de perdre ce marché, l'Union européenne peut intervenir pour renverser la situation. Supposons que l'Europe s'engage à verser une subvention de d'un montant de 25 à Airbus si la firme se lance dans la production du nouveau gros porteur. Les gains des deux firmes aéronautiques sont alors modifiés, comme l'illustre le tableau 12.2. Dans ces condi-

35 La théorie des jeux considère que les acteurs économiques prennent des décisions en tenant compte du fait que les autres vont y réagir. Ces autres prennent en retour en considération la réaction de l'agent dans leur décision. Les interactions stratégiques entre deux acteurs peuvent être représentées dans une matrice dont les lignes sont les stratégies de l'acteur 1 et les colonnes les stratégies de l'acteur 2. Dans chaque case sont inscrit les gains de chaque acteur.

tions, il est évident qu'Airbus aura toujours intérêt à produire le nouvel avion, quelle que soit la décision de Boeing.

Tableau 12.2 : les effets d'une subvention à Airbus

		Airbus	
		Produire	Ne pas produire
Boeing	Produire	20	0
	Ne pas produire	-5	100
Airbus	Produire	125	0
	Ne pas produire	0	0

De son côté, Boeing sait maintenant que, quoi qu'elle fasse, Airbus proposera son propre avion, et qu'elle subira donc des pertes si elle décide de se lancer aussi dans cette production. Tant que l'investissement que Boeing a déjà consacré à ce projet ne dépasse pas la valeur de 5, la firme américaine se retirera du marché (ce qui va lui permettre d'ailleurs de se recentrer sur d'autres créneaux du marché). La subvention accordée par les pays européens a ainsi supprimé l'avantage initial de Boeing, et l'a transféré à Airbus. En fin de compte, la situation d'équilibre passe de la case en haut à droite du tableau 12.1 à la case en bas à gauche du tableau 12.2. En se voyant accorder une subvention de seulement 25, Airbus voit son profit passer de 0 à 125. En dissuadant l'entrée de la firme concurrente, la subvention rapporte finalement plus à l'économie européenne qu'elle n'a coûté. »

Source : Paul KRUGMAN, Maurice OBSTFELD, Mark MELITZ, *Economie internationale*, Pearson, 2018 (11ème édition) p.308-309

Complément pour le professeur : du protectionnisme pour rendre la mondialisation équitable

Dani RODRIK estime que les économies de marché, pour assurer le bien-être des populations, doivent être encadrées par une diversité d'institutions³⁶ :

- i. les institutions créatrices de marché qui définissent et défendent des droits de propriété et qui garantissent l'exécution des contrats ;
- ii. les institutions de réglementation des marchés qui gèrent les problèmes induits par les externalités, les économies d'échelle ou les asymétries d'information. Ce sont, par exemple, les organismes de régulation des télécommunications, des transports ou des intermédi-

36 Dani RODRIK, Arvind SUBRAMANIAN, « La primauté des institutions (ce que cela veut dire et ce que cela ne veut pas dire) » in *FMI, Finances et développement*, Juin 2003 p.31-34 <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2003/06/pdf/rodrrik.pdf>

aires financiers ;

iii. les institutions de stabilisation des marchés qui garantissent une inflation modérée et qui cherchent à éviter les crises financières. Ce sont, par exemple, les banques centrales et les règles budgétaires ;

iv. les 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 maladie, ou bien encore le droit du travail.

Ces institutions sont principalement mises en œuvre au niveau des États-nations et prennent des formes très différentes selon les pays. À titre d'illustration, Gosta ESPING ANDERSEN³⁷, à travers son étude comparative des mondes de l'État-providence, a mis en évidence que les sociétés modernes recourent à des arrangements institutionnels distincts pour atteindre un même objectif qui est celui de protéger les individus contre les risques sociaux. Par conséquent, il n'y a pas de supériorité d'un modèle institutionnel sur un autre. Le bon modèle institutionnel pour une société est singulier ; il dépend des valeurs du pays, de son histoire et du contexte.

Un espace politique démocratique, dans lequel les opinions s'expriment et se confrontent pour déterminer quelles sont les préférences collectives, est donc nécessaire pour qu'un pays puisse se doter des institutions adaptées aux valeurs nationales. C'est la raison pour laquelle Dani RODRIK estime que la démocratie est une métainstitution³⁸ dans le sens où elle aide les sociétés à choisir les institutions qu'elles désirent. Or, Dani RODRIK³⁹ rappelle que le commerce international ne se réduit pas à une relation marchande ; il reconfigure aussi les systèmes institutionnels. La concurrence des travailleurs des pays émergents – ne disposant pas toujours de salaire minimum, de droits approfondis au travail, de protection sociale, d'accès à la négociation collective, de possibilité de se faire représenter par des syndicats, etc. – sape bien souvent les avantages sociaux obtenus au sein d'une nation (droits sociaux, négociations collectives, niveau du salaire minimum, droit du travail, etc.). Dani Rodrik estime donc que les sociétés doivent avoir le droit de mettre en œuvre des mesures protectionnistes pour empêcher le dumping social, soit les flux commerciaux qui débouchent sur des reconfigurations institutionnelles jugées non équitables par la population. Par exemple, une nation pourrait démocratiquement décider d'infliger d'importants droits de douane sur les importations provenant de pays ne respectant pas les droits de l'homme ou les droits des enfants, ne garantissant pas une protection minimale aux travailleurs, dégradant fortement

37 Gosta ESPING ANDERSEN, *Les trois mondes de l'État-providence Essai sur le capitalisme moderne*, Collection le Lien Social, PUF, 2007 (1990)

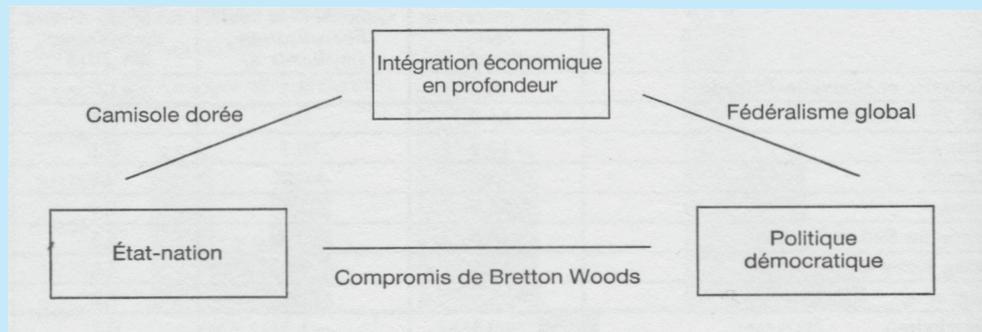
38 Dani RODRIK, Arvind SUBRAMANIAN, op. cit.

39 Dani RODRIK, *La mondialisation sur la sellette Plaidoyer pour une économie saine*, De Boeck Supérieur, 2018 p.221-237

l'environnement, etc.

Dans *Nations et mondialisation*⁴⁰, Dani RODRIK souligne « l'incompatibilité mutuelle de l'intégration en profondeur, de la souveraineté nationale et de la démocratie » qui est à l'origine de ce qu'il nomme le trilemme de la mondialisation.

Le trilemme de la mondialisation



Source : Dani RODRIK, *Nations et mondialisation*, Coll. Textes à l'appui, La Découverte, 2008 p.38

Le géniteur de ce trilemme ne pense pas qu'une gouvernance démocratique mondiale soit possible dans un avenir proche (le fédéralisme global). Les nations sont actuellement en-glées dans ce qu'il appelle la « camisole dorée ».

Elle correspond à une situation dans laquelle les souverainetés nationales se limitent aux actions compatibles avec les exigences d'une intégration économique en profondeur (c'est-à-dire développer au maximum les échanges commerciaux). Dans ce cas, la démocratie est mise de côté puisque les États-nation sont ici insensibles aux attentes exprimées par les citoyens. Pour rompre avec cette « camisole dorée » et retrouver un espace politique démocratique, indispensable à l'émergence d'institutions répondant aux attentes et aux valeurs des populations – et garantissant de ce fait une bonne qualité de vie aux citoyens –, il est nécessaire que les nations aient la possibilité de recourir au protectionnisme quand les flux commerciaux remettent en cause les arrangements institutionnels démocratiquement légitimés. Pour Dani RODRIK, la modération de la mondialisation – autrement dit la possibilité pour les nations de recourir au protectionnisme – est la seule façon de la sauver, en la rendant équitable et donc acceptable.

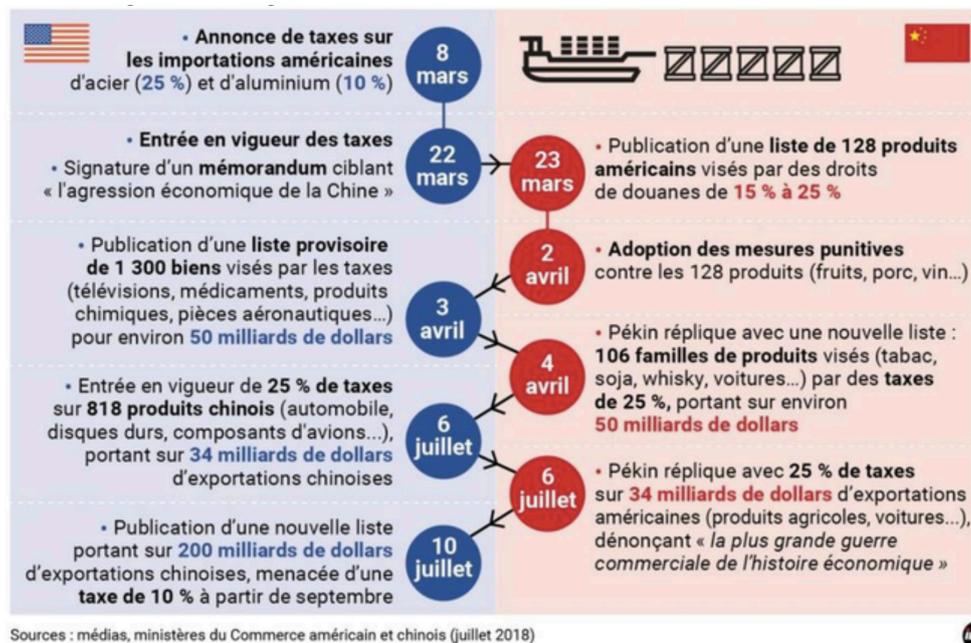
40 Dani RODRIK, *Nations et mondialisation Les stratégies nationales de développement dans un monde globalisé*, Collection textes à l'appui, Editions La Découverte, 2008 p.33-38

c) Les critiques du protectionnisme

i. Le problème des représailles commerciales

Dans certaines situations, le protectionnisme permet d'améliorer le bien-être domestique mais ces comportements peuvent être qualifiés de prédateurs parce que leur efficacité passe par la diminution du bien-être des partenaires commerciaux, que ce soit lors de la mise en œuvre d'une politique commerciale stratégique ou d'un droit de douane améliorant les termes de l'échange d'un grand pays par exemple. Aussi, il y a de fortes chances que les partenaires commerciaux réagissent en faisant subir au pays protectionniste des représailles commerciales annihilant les gains de la mesure initiale. La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine permet d'illustrer ce problème des représailles (voir infographie ci-dessous).

Figure 8 : La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine



Source : <https://www.boursorama.com/actualite-economique/actualites/guerre-commerciale-entre-la-chine-et-les-etats-unis-pek-in-replique-aux-sanctions-americaines-329c16a5c-61d42a8211b7b4af010320e>

Une telle escalade protectionniste est néfaste au bien-être de tous parce qu'elle réduit les débouchés mondiaux et augmente les coûts de production des entreprises. Ces guerres commerciales sont d'autant plus coûteuse dans un monde profondément interconnecté à travers les chaînes de valeur globales.

ii. Le protectionnisme est moins pertinent dans un monde interconnecté à travers les chaînes de valeur mondiales

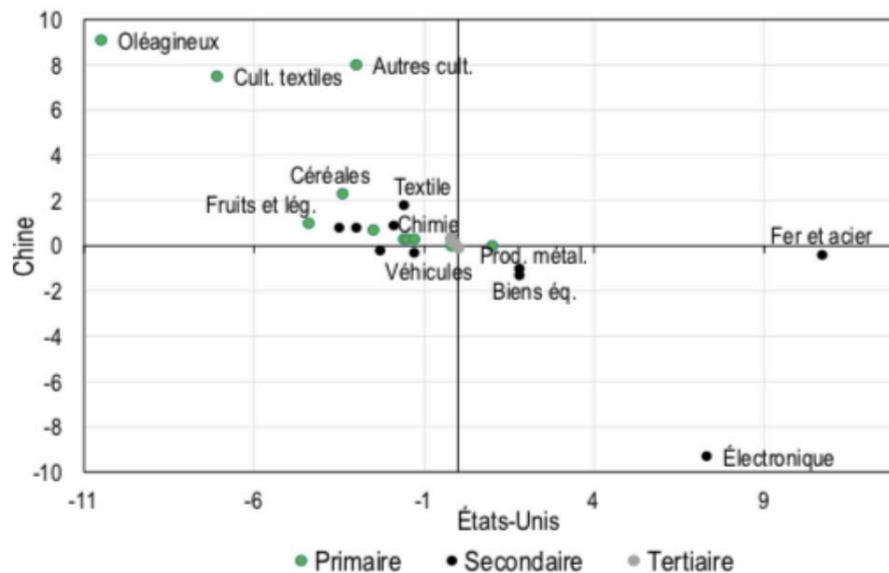
L'internationalisation des chaînes de valeur rend beaucoup moins pertinente l'option du protectionnisme. En 2015, la part de la valeur ajoutée étrangère contenue dans les exportations françaises s'élevait à 21%⁴¹. Les entreprises françaises sont donc fortement intégrées dans les chaînes de valeur mondiales et dépendent de l'extérieur pour s'approvisionner en intrants. De ce fait, mettre en place des mesures protectionnistes renchérirait les importations françaises de biens intermédiaires, augmenterait les coûts de production, réduirait la compétitivité-prix de l'appareil productif et se traduirait par une réduction des performances à l'exportation. Par ailleurs, ce protectionnisme pénaliserait aussi indirectement les exportations françaises en réduisant les importations contenant des intrants produits en France.

Dans un monde interconnecté à travers les chaînes de valeur globales, les mesures protectionnistes sont donc coûteuses aussi bien pour le pays ciblé par les mesures que pour le pays qui en est à l'origine. Cecilia BELLORA et Lionel FONTAGNÉ⁴² s'intéressent à la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine et montrent que l'arroseeur, c'est-à-dire le pays à l'origine des hostilités commerciales, en l'occurrence les États-Unis, pourrait se retrouver au final dans la position de l'arroseeur arrosé. Les auteurs montrent qu'en taxant les importations, les États-Unis pénalisent leur propre production parce que les importations américaines contiennent de la valeur ajoutée américaine (des composants fabriqués aux États-Unis par exemple). Bellora et Fontagné estiment ainsi que c'est près de 900 millions de dollars de valeur ajoutée américaine incorporée dans les importations que les nouveaux droits de douane handicapent. En sus, l'appareil exportateur américain perdra en compétitivité parce que les coûts de production des entreprises utilisant des intrants importés augmenteront. Les auteurs se livrent alors à une évaluation des effets sur la valeur ajoutée des deux pays des mesures protectionnistes américaines et des représailles commerciales chinoises qu'elles entraînent. Ils estiment que cette guerre commerciale entraînera une perte de valeur ajoutée de l'ordre de 62 milliards de dollars aux États-Unis et de 91 milliards de dollars en Chine. Le graphique 12 présente les effets sur la valeur ajoutée de différents secteurs dans les deux pays.

41 Statistique trouvée dans Anne-Sophie ALSIF, « Retour du protectionnisme : quels effets pour la France ? », *BSI Economics*, 4/11/2019 <https://www.forbes.fr/politique/retour-du-protectionnisme-quels-effets-pour-la-france/?cn-reloaded=1>

42 Cecilia BELLORA et Lionel FONTAGNÉ, « L'arroseeur arrosé » in CEPII, *La lettre du CEPII n°398*, avril 2019 http://www.cepii.fr/PDF_PUB/lettre/2019/let398.pdf

Graphique 12 : Estimations des variations relatives de la valeur ajoutée sectorielle aux États-Unis et en Chine suite à la guerre commerciale entamée en 2018



Source : Cecilia BELLORA et Lionel FONTAGNÉ, « L'arroseeur arrosé » in CEPII, *La lettre du CEPII* n°398, avril 2019

Ce graphique permet de comprendre que la guerre commerciale ne crée pas de valeur puisqu'il n'y pas de secteurs dans lesquels tous les participants font des gains (quadrant nord-est vide). Dans certains secteurs, l'automobile et l'alimentation (quadrant sud-ouest), les deux pays subissent des pertes de valeur ajoutée. La comparaison des quadrants sud-est et nord-ouest montrent qu'il y a plus de secteurs où la Chine est la gagnante et les États-Unis les perdants que l'inverse.

Bibliographie :

Philippe AGHION, Antonin BERGEAUD, Matthieu LEQUIEN, Marc MELITZ, « The Heterogeneous Impact of Market Size on Innovation : Evidence from French Firm-Level Exports », *NBER Working Papers*, 2018

Philippe AGHION, Gilbert CETTE, Elie COHEN, *Changer de modèle*, Odile Jacob, 2014

Banque de France Eurosysteme, « La mesure des échanges en valeur ajoutée : un autre regard sur le commerce extérieur », 12 avril 2016

Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 2020 Le commerce au service du développement à l'ère de la mondialisation des chaînes de valeur*, 2020

Maria BAS, Lionel FONTAGNÉ, Philippe MARTIN, Thierry MAYER, « A la recherche des parts de marché perdues », *Les Notes du conseil d'analyse économique*, n°23, mai 2015

Cecilia BELLORA et Lionel FONTAGNÉ, « L'arroseur arrosé » in CEPII, *La lettre du CEPII* n°398, avril 2019

Antoine BERTHOU et Matthieu CROZET, « Les ressorts de la compétitivité » in CEPII, *L'économie mondiale 2012*, Coll. Repères, La Découverte, 2011

Joaquin BLAUM, Claire LELARGE, Michael PETERS, « Toutes les entreprises tirent-elles les mêmes bénéfices du commerce de biens intermédiaires ? », Banque de France, *Rue de la Banque* n°70, Octobre 2018

James BRANDER, Barbara SPENCER, « Export subsidies and International Market Share Rivalry », *Journal of International Economics*, 16, 1985, p.83-100

François BOURGUIGNON, *La mondialisation de l'inégalité*, Collection La République des Idées, Seuil, 2012

Juan CARLUCCIO, Erwan GAUTIER, Sophie GUILLOUX-NEFUSSI, « Importations des pays à bas salaires : quels gains pour les ménages ? », Banque de France, *Bloc-Notes Eco billet* n°61 publié le 17/04/2018

Frédéric CARLUER, Note de lecture : La nouvelle société de la connaissance, de J. STIGLITZ, B. GREENWALD, *Revue Futuribles* n°424, 2018

CEPII, *L'économie mondiale 2020*, Coll. Repères, La Découverte, 2019

COE-Rexecode, *Mettre un terme à la différence de compétitivité entre la France et l'Allemagne, Rapport pour le ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie*, 2011

Conseil national de productivité, *Productivité et compétitivité : où en est la France dans la zone euro ?*, juillet 2019

Alix de SAINT VAULRY, Deniz ÜNAL, « Commerce intra- versus interbranches – Regain de similitudes ? » dans CEPII, *Carnets graphiques L'économie mondiale dévoile ses courbes*, 2018

Pierre-Noël GIRAUD, *Principes d'économie*, collection Grands Repères, La Découverte, 2016

Elisabeth KREMP, Gabriel SKLÉNARD, « Productivité du travail et du capital : une mesure renouvelée au niveau de l'entreprise » in *Les entreprises en France* Edition 2019, Collection Insee Références, 03/12/2019

Paul KRUGMAN, Maurice OBSTFELD, Mark MELITZ, *Economie internationale*, Pearson, 2018 (11ème édition)

Paul KRUGMAN, "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, Vol. 99, n°3, 1991 pp. 483-499

Wassily LEONTIEF, « Factor Proportions and the Structure of American Trade : Further Theoretical and Empirical Analysis », *The Review of Economics and Statistics*, 38 (4), 1953, p.386-407

Friedrich LIST, *Système national d'économie politique*, 1841

Alfred MARSHALL, *Principles of Economics*, MacMilan, 1920

Mark MELITZ, « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica* 71(6), 1695-1725, 2003

Branko MILANOVIC, *Inégalités mondiales Le destin des classes moyennes, les ultra-riches et l'égalité des chances*, La Découverte, 2019

OCDE, *Économies interconnectées Comment tirer profit des chaînes de valeur mondiales*, 2014

OMC, Examen statistique du commerce mondial 2020, juillet 2020 https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2020_f/wts2020_f.pdf

Michael E. PORTER, *L'avantage concurrentiel*, 1985

David RICARDO, *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, 1817

Dani RODRIK, *La mondialisation sur la sellette Plaidoyer pour une économie saine*, De Boeck Supérieur, 2018 p.221-237

Dani RODRIK, Arvind SUBRAMANIAN, « La primauté des institutions (ce que cela veut dire et ce que cela ne veut pas dire) » in FMI, *Finances et développement*, Juin 2003

Dani RODRIK, *Nations et mondialisation*, Coll. Textes à l'appui, La Découverte, 2008

Sherwin ROSEN, The Economics of Superstars”, *American Economic Review*, Vol. 71, n°5, 1981 pp. 845-858

Jean-Marc SIROËN, *La régionalisation de l'économie mondiale*, Collection Repères, La Découverte, 2004

Adam SMITH, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776

Joseph E. STIGLITZ, Bruce C. GREENWALD, *La nouvelle société de la connaissance Une vision nouvelle de la croissance, du développement et du progrès social*, Éditions Les liens qui libèrent, 2017

Wolfgang STOLPER, Paul SAMUELSON, « Protection and Real Wages », *Review of Economic Studies*, 9, 1941, p.58-73

Trésor DG, *Rapport annuel du commerce extérieur de la France*, février 2020

Deniz ÜNAL, « L'onde de choc du Brexit sur la maison Europe et la France », *Le blog du CEPII, billet du 20 mars 2019*

Jacob VINER, *The Customs Union Issue*, Carnegie Foundation for International Peace, New-York, 1950

Comment lutter contre le chômage?

Objectifs d'apprentissage

- Savoir définir le chômage et le sous-emploi et connaître les indicateurs du taux de chômage et de taux d'emploi
- Comprendre que les problèmes d'appariement (frictions, inadéquations spatiales et de qualification) et les asymétries d'information (salaire d'efficience) sont des sources de chômage structurel
- Comprendre les effets (positifs ou négatifs) des institutions sur le chômage structurel (notamment salaire minimum et règles de protection de l'emploi)
- Comprendre les effets des fluctuations de l'activité économique sur le chômage conjoncturel
- Connaître les principales politiques mises en oeuvre pour lutter contre le chômage : politiques macroéconomiques de soutien de la demande globale, politiques d'allègement du coût du travail, politiques de formation et politiques de flexibilisation pour lutter contre les rigidités du marché du travail



Table des matières

I. Savoir définir le chômage et le sous-emploi et connaître les indicateurs de taux de chômage et de taux d'emploi	8
Document 1 : Décomposition de la population totale entre actifs et inactifs	8
A. Définitions du chômage et du taux de chômage	9
1. La définition du chômage de l'INSEE	9
Document 2 : Nombre de chômeurs en France métropolitaine au sens du BIT (mesure de l'INSEE), 1975-2019	10
Document 3 : Taux de chômage en France métropolitaine (au sens du BIT), 1980-2019	10
2. La définition du chômage de Pôle Emploi	11
Document 4 : Nombre de chômeurs en France métropolitaine (au sens de Pôle Emploi), 2009-2019	13
B. Définitions du sous-emploi et du taux d'emploi	13
1. Le sous-emploi	13
Document 5 : Sous-emploi selon le sexe et l'âge en 2019	14
2. Le taux d'emploi	14
Document 6 : taux d'emploi des 15-64 ans en France et dans l'UE à 28	14
Encadré 1 : Le halo du chômage	16
Personnes dans le halo du chômage en 2019	17
II. Comprendre que les problèmes d'appariement (frictions, inadéquations spatiales et de qualifications) et les asymétries d'information (salaire d'efficience) sont des sources de chômage structurel	17
A. Les problèmes d'appariement sur le marché du travail sont sources d'un chômage frictionnel et d'inadéquation	18
1. L'identification de la part du chômage due à l'inadéquation	19
2. Les deux composantes principales de l'inadéquation : la mobilité professionnelle et la mobilité géographique	19
Encadré 2 La courbe de Beveridge	20
B. Les asymétries d'information sur le marché du travail	22
1. Préalable théorique : le modèle standard du marché du travail	22
2. Le concept de salaire d'efficience	24
III. Comprendre les effets (positifs et négatifs) des institutions sur le chômage structurel (notamment salaire minimum et règles de protection de l'emploi)	25
A. Salaire minimum et chômage	26
Document 7 : Carte des salaires minima en Europe, exprimés en euros mensuels bruts de 2020	28
B. Protection sociale et chômage	29
C. Négociation collective et chômage	29
IV. Comprendre les effets des fluctuations de l'activité économique sur le chômage conjoncturel	30
A. L'ajustement du chômage aux variations cycliques de l'activité : un point de vue macroéconomique	31
Document 8 : Coefficients d'élasticité du chômage à l'écart de production dans les pays développés	

pés, 1960-1980 et 1981-2008	32
B. L'ajustement du chômage aux variations cycliques de l'activité : un point de vue microéconomique.....	33
Document : 9 Evolutions comparées du PIB en volume et de l'emploi intérimaire, 1990-2018.....	34
Encadré 3 Un autre indicateur des décisions microéconomiques des employeurs : les cycles de productivité.....	34
Cycles de productivité du travail, composante conjoncturelle, 1992-2016.....	35
V. Connaître les principales politiques mises en œuvre pour lutter contre le chômage.....	36
A. Les politiques macroéconomiques de soutien à la demande globale	37
1. La mécanique du soutien à la demande globale.....	38
2. Un exemple de politique de soutien à la demande globale : la relance de 2008-2009.....	39
Document 10 : Evolution des principaux ratios macroéconomiques entre 2008 et 2012.....	39
B. Les politiques d'allègement du coût du travail.....	41
1. Rapide historique et principes généraux des politiques d'allègement du coût du travail	41
Document 11 : Structure de la dépense pour l'emploi (1973-2008).....	43
2. Un exemple de politique d'allègement du coût du travail : le CICE.....	44
C. Les politiques de formation et de flexibilisation pour lutter contre les rigidités du marché du travail.....	45
1. Pourquoi viser la diminution des rigidités du marché du travail ?	45
Document 12 : Part des emplois à temps partiel et à temps plein en France (1975-2017).....	46
Document 13 : formes particulières d'emploi en France (1982-2017)	47
2. Un exemple de politique combinant flexibilité et formation : les politiques de flexicurité	48
Document 14 : Le triangle d'or de la flexicurité danoise.....	48
Document 15 : Comparaison des performances du marché du travail (Danemark vs France)	49
Annexes	50
Annexe 1 : Comparaison des chiffres du chômage au sens du BIT (INSEE) et DEFM (Pôle Emploi), 2003-2013	50
Annexe 2 : Les interdépendances dynamiques.....	52
Annexe 3 : Prospection d'emploi et salaire de réservation	54
La prospection d'emploi considérée comme un calcul coût/avantage.....	54
La prospection d'emploi dépend du salaire de réservation	55
Annexe 4 : La courbe de BEVERIDGE.....	57
Courbe de BEVERIDGE et son déplacement	57
Annexe 5 : La loi d'OKUN.....	59
Annexe 6 : Eléments statistiques sur les politiques de l'emploi.....	60
Les dépenses ciblées en faveur des politiques du marché du travail	60
Dépenses ciblées pour les PMT en fonction du nombre de demandeurs d'emploi.....	60
Dépenses ciblées pour les PMT en : détail des politiques actives.....	61
Les dépenses générales en faveur de l'emploi et du marché du travail.....	61
Les dépenses sociales à la lisière des politiques de l'emploi	61

En France, 3,6 % de la population active étaient enregistrés comme chômeurs au sens du BIT fin 1976. Fin 2016, ce taux est de 9,7 % (près de 2,8 millions de personnes). En l'espace de 40 ans le taux de chômage a quasiment triplé dans notre pays. Ce chiffre interpelle, mais n'est finalement que le produit de conventions statistiques. Le « *chômage* » ne prend en compte que les demandeurs d'emploi qui recherchent activement un emploi et sont immédiatement disponibles pour travailler. Le travail occasionnel, le sous-emploi, et les personnes classées comme inactives alors qu'elles souhaitent travailler ne sont pas pris en compte dans les statistiques officielles. Ces personnes forment un halo autour du chômage, estimé à environ 1,4 millions de personnes de 15 à 64 ans. Faisons les comptes : en France, 4,2 millions de personnes sont au chômage ou dans le halo du chômage, soit 14,7% de la population active ou 1 actif sur 6,5 environ. Dire qu'il s'agit d'un problème économique majeur est un euphémisme. Le personnel politique n'est d'ailleurs pas avare en formules « *chocs* » pour souligner la nécessité de lutter contre ce déséquilibre macroéconomique :

- Valéry GISCARD D'ESTAING : « *Le gouvernement fera le nécessaire à temps pour vous protéger du chômage. Il en a la volonté et il en a les moyens.* » (Président de la République, 1974)
- Raymond BARRE : « *Il faudra de la persévérance et la discipline de tous, mais nous sortirons du tunnel.* » (Premier Ministre, 1976)
- François MITTERRAND : « *Dans la lutte contre le chômage, on a tout essayé.* » (PR, 1993)
- Dominique DE VILLEPIN : « *Il n'y a pas de fatalité au chômage [...] Je refuse que la France reste la lanterne rouge du chômage en Europe.* » (PM, 2006)
- Nicolas SARKOZY : « *Le travail libère. C'est le chômage qui aliène.* » (PR, 2012)
- François HOLLANDE : « *Le chômage n'est pas une fatalité. J'inverserai la courbe.* » (Candidat à la Présidentielle, Avril 2012)
- Emmanuel MACRON : « *La réalité ? C'est que la France est la seule puissance économique européenne qui n'a pas gagné la bataille contre le chômage de masse.* » (PR, 2017)

Le poids des mots, le choc des idées ? Cela fait maintenant 40 ans que les « *pactes fordistes* » érigés en Europe au sortir de la seconde guerre mondiale sont mis à mal par la consolidation et la persistance du chômage de masse. L'équilibre social et politique fondé à cette époque, reposant sur l'idée que les individus exercent le même métier toute leur vie, trouvent une place au sein de la société grâce au travail salarié, et bénéficient en retour d'une protection orchestrée par les administrations de sécurité sociale au titre des risques sociaux (maladie, vieillesse, famille) s'est progressivement fragilisé depuis les années 1980, au point d'amener certains penseurs, dans la deuxième moitié des années 1990, à prophétiser la « *fin du travail* ». Publié par Jeremy RIFKIN en 1996, l'ouvrage *La fin du travail* décrit une ère de « *l'après-marché* » causée par une troisième révolution industrielle informatique et la mondialisation

commerciale. Suivant la logique d'un progrès technique préjudiciable à l'emploi, RIFKIN annonce une destruction nette d'emplois dans les services, contre laquelle les Etats ne pourraient rien : pris au piège d'une concurrence internationale accrue, ils seraient forcés d'adopter une logique de moins-disant social et fiscal et ne pourraient plus assurer leur rôle protecteur des travailleurs. Seul le développement du « *tiers-secteur* », à mi-chemin entre le public et le privé (correspondant pour la France au monde associatif), et la diminution du temps de travail en vue de le partager permettrait de dépasser les contradictions du régime salarial issu de l'époque fordiste. Dans la même veine, la philosophe Dominique MÉDA publie en 1995 un ouvrage intitulé *Le travail, une valeur en voie de disparition ?* et aboutit peu ou prou aux mêmes préconisations, en partant toutefois de prémisses différentes. Son raisonnement débute par la description d'une construction historique singulière, le travail porteur d'intégration sociale, étroitement associé au statut de salarié. Elle se déploie au 19^{ème} siècle, et conduit paradoxalement à exclure ceux qui sont dépourvus de travail (chômeurs, inactifs) et à repousser vers les marges ceux qui ne bénéficient pas du statut de salarié, notamment les petits indépendants. L'auteure plaide pour un autre modèle de société où les identités valorisées ne seraient pas construites exclusivement autour de la valeur travail et de l'exercice d'un emploi. Dans une contribution à un ouvrage collectif paru en 2015 (MÉDA, BIGI, COUSIN, SIBAUD, WIEWORKA, *Travailler au XXI^e siècle. Des salariés en quête de reconnaissance*), elle précise sa thèse en revenant sur le « *grand phantasme du 19^{ème} siècle* » qui a construit notre rapport idéologique au travail. Décrit le mieux par la formule de MARX (dans les *Manuscrits* de 1844), « *nos productions seraient comme autant de miroirs où nos êtres rayonneraient l'un vers l'autre.* », il consiste en l'idée d'un travail comme production d'une « *œuvre* », par lequel l'individu montre à autrui sa singularité, son individualité. Le produit de l'activité laborieuse, objet concret, permettrait de donner à voir la personnalité de chaque individu comme « *puissance réelle, concrètement saisissable et échappant à tout doute* » et serait la source d'une « *jouissance de la manifestation individuelle de [sa] vie* » (MARX, *ibid.*). La notion de travail-épanouissement, résumé de l'imaginaire collectif des sociétés occidentales autour du travail, conduit à des attentes extrêmement fortes du côté de l'acteur comme du public : l'acteur doit être en mesure de montrer qui il est par son travail, et le public de l'identifier comme l'expression concrète d'une identité. Selon MÉDA, ces attentes ne seraient pas satisfaites, en raison d'une crise de l'emploi (le chômage de masse) et du travail (la médiocrité des conditions d'exercice du travail au quotidien). Dévoyant quelque peu du concept de fin du travail, elle propose un scénario de reconversion écologique, avec le développement de nouveaux secteurs d'activité plus intensifs en main d'œuvre et plus épanouissants.

Avec le recul historique, ces récits se sont-ils vérifiés ? L'étude historique du salariat à « *l'âge de la finance* » (FRANÇOIS et LEMERCIER, *Sociologie historique du capitalisme*, 2020) permet d'établir deux constats :

- Le travail est et reste une valeur centrale, notamment pour ceux qui sont les plus précaires ou en sont dépourvus.
- Le salariat continue sa croissance, au moins jusqu'aux années 2010, où elle décroît

marginale.

Si la prophétie de la fin du travail ne s'est pas réalisée, elle a toutefois le mérite d'avoir inspiré une solution politique au problème du chômage de masse : le partage du travail et son corollaire, la réduction du temps de travail. La proposition, portée par la gauche en France, a donné lieu à une expérimentation grandeur nature sous la forme des lois AUBRY I (1998) et AUBRY II (2000) et la réduction du temps de travail hebdomadaire de 39h à 35h. Cette « Grande Affaire » du 20^e siècle finissant « *devait marquer une rupture fondamentale avec l'économie libérale mondialisée* » (RICHEVAUX, « Les lois AUBRY » relatives aux 35h, ou l'irrésistible ascension de la flexibilité », 2001), incapable de créer les emplois nécessaires à la résorption du chômage. Par ailleurs, les réductions du temps de travail légal sont des mesures emblématiques des gouvernements de gauche, comme l'illustrent les exemples historiques des 40h avec congés payés du Front Populaire en 1936 ou le passage aux 39h avec une cinquième semaine de congés payés décidé par le gouvernement de Pierre MAUROY en 1982. Si l'esprit des lois AUBRY semble bien être d'inspiration keynésienne (maintien du pouvoir d'achat avec les 35h payées 39, relance de l'emploi et lutte contre la précarité), sa mise en œuvre révèle quelques surprises. D'abord, c'est une loi « *cadre* », ce qui signifie qu'elle laisse toute latitude aux partenaires sociaux pour organiser sa mise en œuvre. Ces derniers privilégieront la prise en compte de la durée annuelle du travail (1600h avant déclenchement des heures supplémentaires) à la durée hebdomadaire. Par ailleurs, elle s'accompagne d'un ensemble d'incitations, notamment des allègements de charges sociales sur les bas salaires dès lors que des emplois sont maintenus ou créés. Ce dernier dispositif, emblématique des « *nouvelles politiques de l'emploi* » (L'HORTY), n'est pas une nouveauté : plusieurs gouvernements de droite y ont eu recours depuis 1993. Il repose sur l'idée que le coût du travail est trop élevé en France, en raison de l'importance des charges sociales pesant sur l'employeur. Un coût supérieur à la productivité des travailleurs désinciterait à embaucher, causant un chômage de rigidités. La volonté de partage du temps de travail sans dégradation de la compétitivité-prix est aussi l'illustration d'une forme de convergence des idées politiques sur le traitement du chômage : le travail est un coût qu'il convient de maîtriser dans un contexte de compétition internationale accrue pour la localisation des productions, le temps de travail est une donnée qu'il convient de traiter sur une base annuelle pour plus de flexibilité, la croissance économique est le moteur de la lutte contre le sous-emploi et le chômage. Au regard des principales politiques de l'emploi développées sous les mandatures de Nicolas SARKOZY, François HOLLANDE et Emmanuel MACRON, il semble bien exister une forme de continuité des diagnostics et des traitements du chômage.

Est-ce le cas pour les économistes ? Le champ des analyses de l'emploi et du chômage est très vaste, et l'un des plus anciens de la discipline. L'opposition entre les approches classiques et keynésienne a contribué à le structurer durablement, entre respectivement ceux qui font porter la responsabilité du chômage sur les offreurs de travail et ceux qui soulignent la responsabilité des anticipations des employeurs. Dans le modèle macroéconomique classique, le raisonnement sur le marché du travail est atomisé, et la notion de chômage n'existe pas réel-

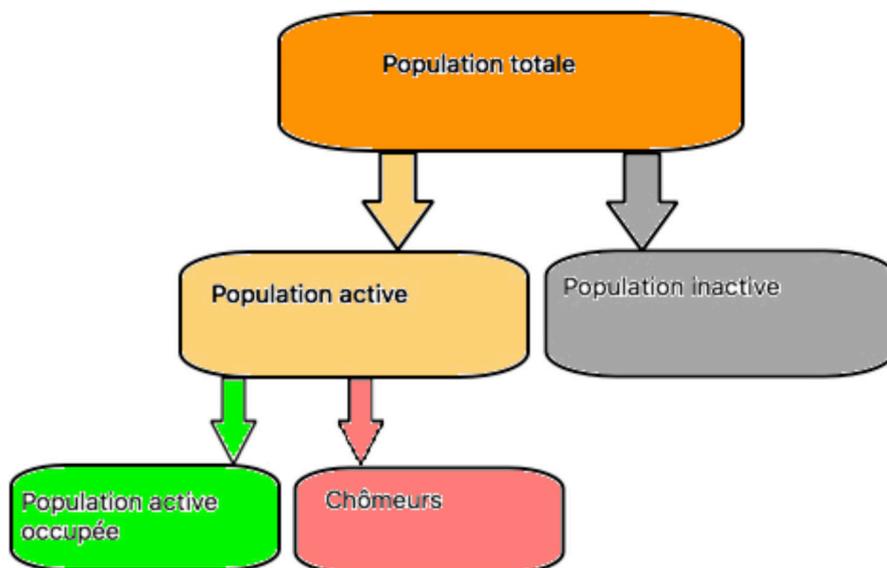
lement : ce sont les offreurs de travail qui décident ou non d'offrir leur travail au regard du taux de salaire réel pratiqué sur ce marché. Compte-tenu de leurs préférences individuelles en matière de travail et de non-travail (« *loisir* »), ils déterminent un salaire de réservation qu'ils comparent au salaire en vigueur : si le premier est supérieur au second, le travailleur ne se présente pas sur le marché, créant une situation de chômage volontaire. L'existence de rigidités institutionnelles (salaire minimum, présence syndicale, etc.) contribuent à accroître la divergence entre salaire de marché et salaire de réservation, conduisant à une situation de chômage de rigidités involontaire. Dans le modèle keynésien « *pur* », ce sont les anticipations des entrepreneurs qui déterminent le niveau d'investissement et de production : leur correspondance avec le niveau de production de plein-emploi du facteur travail est pur hasard, et on aboutit la plupart du temps à un équilibre de sous-emploi. Il faut donc agir sur la demande effective des entrepreneurs pour créer de l'emploi, et par voie de conséquence une croissance économique tirée par la consommation. Ces lignes de démarcation théoriques, sans être désuètes, ont fait l'objet de nombreuses tentatives de dépassement pour tenter de faire converger les approches. On a ainsi cherché, dans les années 1980 et 1990, à faire le lien entre un chômage volontaire classique et un chômage macroéconomique keynésien. Les recherches ont également tenté de déporter le regard, en soulignant l'existence de caractéristiques structurelles du chômage, lié par exemple à des problèmes de qualifications (le « *capital humain* » dans le jargon des économistes) ou de rencontre entre offre et demande sur le marché du travail (des problèmes « *d'appariement* »). Le champ est enfin particulièrement dynamique sur les questions d'expérimentation et d'évaluation. Certains auteurs n'hésitent pas à proposer un récit territorial plutôt que métropolitain de la dynamique de l'emploi, ouvrant la voie à une collaboration accrue avec d'autres disciplines (sociologie, géographie, etc.). La vivacité des débats contraste quelque peu avec l'univocité des solutions politiques au chômage, et nous rappelle que nous sommes encore loin d'avoir « *tout essayé* ».

Ce chapitre consacré à la lutte contre le chômage tentera dans un premier temps d'éclaircir les concepts de chômage et de sous-emploi, via les indicateurs statistiques utilisés pour les mesurer (I). Dans un deuxième temps, les caractéristiques structurelles du chômage seront abordées, en traitant des problèmes d'appariement et d'information asymétrique (II). La réflexion se poursuivra dans un troisième temps par la mise en évidence d'institutions qui encadrent le marché du travail, dont la présence permet d'éviter les travers d'un marché dérégulé, mais qui peuvent aussi contribuer à figer les individus dans la situation de chômage (III). Dans un quatrième temps, nous reviendrons sur la composante conjoncturelle du chômage, autrement dit sur la manière dont les variations cycliques de l'activité économique font varier le taux de chômage (IV). Enfin, dans un cinquième et dernier temps, nous nous intéresserons aux politiques mises en œuvre pour juguler le chômage, leur « *esprit* » et l'évolution des pratiques gouvernementales en la matière (V).

I. Savoir définir le chômage et le sous-emploi et connaître les indicateurs de taux de chômage et de taux d'emploi

Connaître le chômage suppose de définir ce qu'est un chômeur. Au premier abord, la tâche semble aisée : le chômeur est une personne « *temporairement dépourvue d'emploi* ». A ce titre, il est un actif : il peut de nouveau participer à l'effort productif lorsqu'il retrouve un emploi. Il se distingue des inactifs, qui ne sont pas ou plus directement au contact du marché du travail, comme les personnes « *au foyer* » ou les retraités. La population active est donc constituée des personnes qui occupent un emploi (population active occupée) et de celles qui en recherchent un (les chômeurs), par opposition à la population inactive.

Document 1 : Décomposition de la population totale entre actifs et inactifs



Cette première définition donne un aperçu des difficultés statistiques à venir : le chômage serait temporaire, correspondant à un laps de temps plus ou moins long de recherche d'emploi entre deux périodes d'activité. Mais qu'est-ce que rechercher un emploi ? Suffit-il de le déclarer, faut-il le prouver ? Par ailleurs, une personne qui occupe un emploi 2 heures par semaine est-elle en emploi ou au chômage ? Elle pourrait travailler plus, si un employeur le lui proposait et si elle le souhaitait ; mais peut-être qu'aucun employeur ne lui donne cette possibilité : elle doit alors se contenter des 2h hebdomadaires. Enfin, un chômeur de longue durée ne se rapproche-t-il pas plus des inactifs que des personnes en emploi ? On se rend vite compte que les frontières sont ténues entre les situations de chômage, de sous-emploi et d'inactivité. Cela rend la délimitation statistique du chômage, que l'on mesure généralement par un taux de chômage, complexe. Figé dans le marbre une définition suppose donc de faire des choix, ouvrant la voie à des débats récurrents sur les « *chiffres réels* » du chômage. Le chiffrage du chômage est bien un enjeu de luttes sociales.

A. Définitions du chômage et du taux de chômage

En France, deux mesures conventionnelles sont utilisées et commentées :

- La définition de l'INSEE
- La définition de Pôle Emploi

1. La définition du chômage de l'INSEE

Le chômage au sens de l'INSEE est mesuré lors d'une enquête statistique appelée enquête-emploi (la déclinaison française des *Labour Force Surveys* européens). L'INSEE utilise la méthodologie du *Bureau International du Travail* (BIT). L'enquête est réalisée en continu au cours de l'année, sur la base d'un échantillon de personnes interrogées. Les résultats sont publiés chaque trimestre.

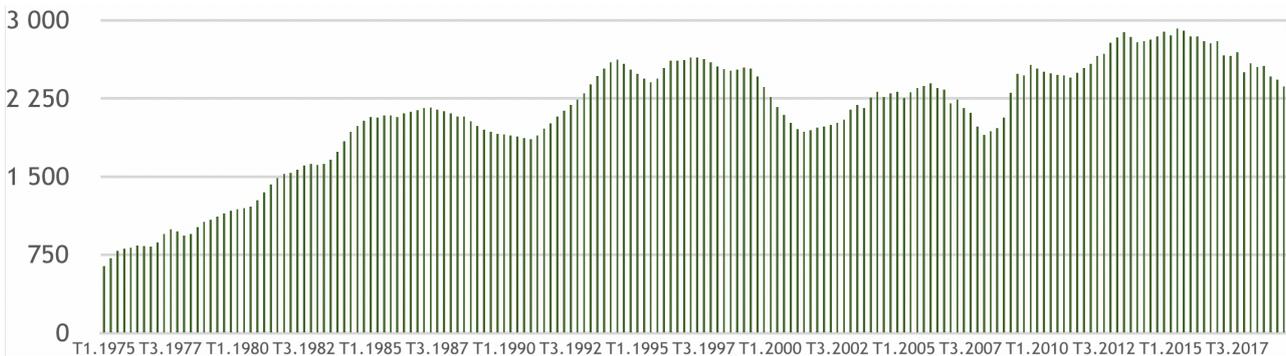
La définition du chômage par l'INSEE repose sur la notion de semaine de référence : toutes les questions posées dans le questionnaire font référence à une semaine bien précise qui précède l'enquête. Par exemple, les enquêteurs demandent aux sondés combien de temps ils ont travaillé « *durant la semaine de référence* ». A cette restriction calendaire s'ajoute une délimitation par l'âge : l'enquête ne porte que sur les 15 ans et plus.

Sur cette base, qu'est-ce qu'un chômeur pour l'INSEE ? C'est une personne sans emploi, disponible pour travailler et à la recherche effective d'un emploi. Voyons cela dans le détail :

- **Être sans emploi.** Sont considérées dans l'emploi les personnes ayant effectué au moins une heure de travail rémunéré dans la semaine de référence précédant l'enquête. La définition de l'emploi est donc particulièrement large, et symétriquement la définition du chômage particulièrement restreinte. Une personne qui a réalisé plus d'une heure de travail rémunérée n'est donc pas au chômage.
- **Être disponible pour travailler.** Il faut pouvoir travailler dans un délai inférieur à 15 jours suivant la semaine de référence. Ce critère exclut les malades ou les personnes qui sont en formation.
- **Être à la recherche effective d'un emploi.** Des actes « *effectifs* » de recherche d'emploi doivent avoir été effectués dans les 4 dernières semaines précédant l'enquête. Toute la question est de savoir ce qu'« *effectif* » veut dire : L'INSEE prend par exemple en compte une inscription dans une agence d'intérim, ou la réponse à une petite annonce. La simple inscription administrative à Pôle Emploi ne suffit pas à justifier d'une démarche active de recherche d'emploi.

Muni de ces critères, combien y a-t-il de chômeurs en France selon l'INSEE ?

Document 2 : Nombre de chômeurs en France métropolitaine au sens du BIT (mesure de l'INSEE), 1975-2019

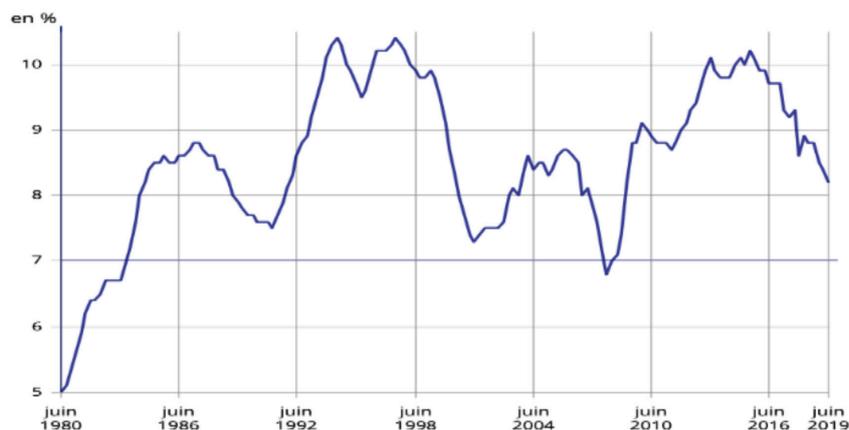


Source : INSEE, Enquête emploi, séries chronologiques parues le 14/08/2019, France métropolitaine

En tendance, le nombre de chômeurs au sens de l'enquête-emploi a fortement augmenté sur la période considérée. On passe ainsi de 644 000 chômeurs en 1975 à 2,43 millions en 2019, soit 1,8 millions de chômeurs supplémentaires entre ces deux dates. Toutefois, le dénombrement des chômeurs, s'il donne un indice sur l'état du marché du travail, ne permet de saisir les évolutions démographiques. 2,4 millions de chômeurs est en soi un nombre important, mais il doit être rapporté au nombre de personnes actives pour avoir une image plus précise de la dégradation du marché du travail. L'INSEE dispose de données sur la population active et calcule un indicateur essentiel et abondamment commenté : le taux de chômage.

$$\text{Taux de chômage} = \frac{\text{Nombre de chômeurs BIT}}{\text{Population active}}$$

Document 3 : Taux de chômage en France métropolitaine (au sens du BIT) ,1980-2019



Source : INSEE, Enquête emploi, séries chronologiques parues le 14/08/2019, France métropolitaine

Le taux de chômage mesuré par l'INSEE augmente sur la période considérée, passant de 5%

en juin 1980 à 8,2% en juin 2019, soit une progression de 3,2 points de pourcentage. Autour de cette tendance, on observe de fortes variations à la hausse et (parfois) à la baisse. Ainsi, durant la première partie du mandat de François MITTERRAND (1981-1988), la mise en place de la politique de désinflation compétitive en 1982, le « *tournant de la rigueur* » initié en 1983 et le contexte international (notamment la dégradation de la balance commerciale française) conduisent à une augmentation très importante du chômage (+2,7 points de pourcentage entre septembre 1981 et septembre 1986). Au cours de son deuxième mandat (1988-1995), le chômage atteint un point bas à 7,5% en mars 1991, sous l'effet de la réduction durable de l'inflation et du retour d'un cycle d'investissement mondial, puis augmente de nouveau jusqu'à 10,4% en juin 1994, soit une variation de +2,9 points de pourcentage en l'espace de 3 ans. En cause cette fois : la diminution de la demande mondiale adressée aux entreprises françaises (notamment dans l'industrie), les conséquences économiques de la Guerre du Golfe et la désorganisation du système monétaire européen (sorties de la Grande-Bretagne et de l'Italie en 1992 accompagnées d'une dévaluation de leurs devises nationales). Dans l'ensemble, l'économie française semble traverser des cycles économiques très marqués, générés en partie par des déséquilibres et politiques économiques intérieurs, mais surtout par les variations de l'activité au niveau international. Ces variations indiquent à quel point les économies sont désormais connectées et dépendantes les unes des autres, sur les plans financier et commercial. Le taux de chômage français ne peut plus être expliqué par des causes relevant de l'économie française uniquement.

2. La définition du chômage de Pôle Emploi

En 1967 est créé un service public destiné à aider les chômeurs à retrouver un emploi : *l'agence nationale pour l'emploi* (ANPE). Depuis décembre 2008 et la fusion de l'ANPE avec les ASSEDIC (*l'association pour l'emploi dans l'industrie et le commerce*, qui était en charge de collecter les cotisations sociales et de payer des indemnités au chômeurs), ce service public se nomme *Pôle Emploi*. L'inscription à Pôle Emploi est un passage obligé pour les chômeurs qui souhaitent bénéficier de l'ARE (*allocation d'aide au retour à l'emploi*, couramment nommée « *allocation chômage* »). La définition d'un chômeur pour Pôle Emploi diffère de celle de l'INSEE. Pour ce service public, un chômeur est avant tout quelqu'un d'inscrit sur son registre. Mais tous les chômeurs ne font pas cette démarche, soit qu'ils espèrent trouver du travail par un autre moyen (c'est le cas par exemple pour certains cadres qui bénéficient de l'appui de structures privées de recherche d'emploi), soit qu'ils ne jugent pas cette démarche utile, car ne pouvant bénéficier de l'ARE (par exemple, un chômeur dont les droits ne pourront être ouverts car trop jeune, ou un chômeur « *découragé* »).

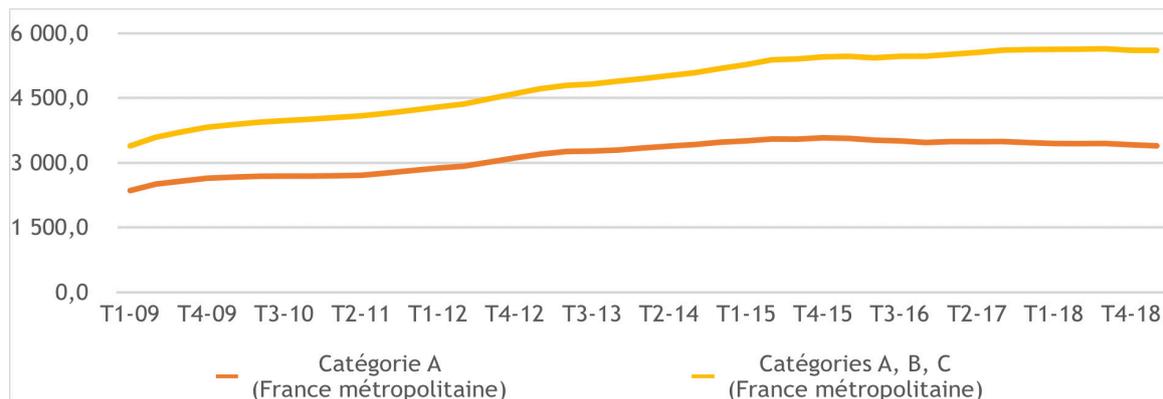
Les inscrits à Pôle Emploi sont classés dans différentes catégories. Le critère principal de classement est la **durée d'activité dans le mois précédant l'inscription**. Les 5 catégories sont

notées de A à E :

- *Catégorie A* : elle regroupe les demandeurs d'emplois tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, sans emploi. Cela correspond à tous les demandeurs d'emploi qui n'ont pas du tout travaillé dans le mois précédant l'inscription.
- *Catégorie B* : on trouve ici les demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, ayant exercé une activité réduite courte (moins de 78h au cours du mois).
- *Catégorie C* : ce sont les demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, ayant exercé une activité réduite longue (plus de 78h au cours du mois).
- *Catégorie D* : elle regroupe les demandeurs d'emploi qui ne sont pas tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi (en raison d'un stage, d'une formation, d'une maladie, etc.) et sans emploi.
- *Catégorie E* : il s'agit des demandeurs d'emploi qui ne sont pas tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi en emploi (par exemple, les bénéficiaires de contrats aidés publics ou privés).

Pôle Emploi publie les données correspondant à l'ensemble des catégories, mais le chiffre qui est commenté dans les médias est celui de la *catégorie A*, soit les demandeurs d'emplois qui sont tenus de réaliser des actes positifs de recherche d'emploi, n'ayant pas eu du tout d'activité au cours du mois précédant l'enquête. Ce sont les *demandeurs d'emploi en fin de mois* (DEFM). Le Document 4 précise l'évolution du nombre de chômeurs au sens de Pôle Emploi, pour la seule catégorie A et un ensemble de 3 catégories (*A, B et C*). Sur la période 2009-2019, la tendance est à l'augmentation du nombre de chômeurs inscrits à Pôle Emploi en catégorie A : on passe de 2,42 millions à 3,59 millions de chômeurs entre ces deux dates, soit 1,17 millions de chômeurs en plus. Dans le détail, le point haut de la série (le plus grand nombre de chômeurs de catégorie A entre 2009 et 2019) est atteint en janvier 2016, avec 3,74 millions de chômeurs. On assiste depuis cette date à un lent reflux des DEFM de *catégorie A*. Par ailleurs, le nombre de chômeurs au sens des catégories A, B et C augmente de façon importante sur la période, passant de 3,4 millions en janvier 2009 à 5,7 millions en janvier 2019, soit 2,3 millions de chômeurs supplémentaires. Ce chiffre est à peu près stabilisé depuis janvier 2018.

Document 4 : Nombre de chômeurs en France métropolitaine (au sens de Pôle Emploi), 2009-2019



Source : DARES, *Séries mensuelles nationales du chômage, France métropolitaine, 2019*

A la différence de l'INSEE qui dispose de données sur la population active et peut calculer un taux de chômage, Pôle Emploi ne diffuse qu'une information sur le nombre d'inscrits sur ses registres. La publication du taux de chômage dans les médias correspond donc à la mesure de l'INSEE, réalisée d'après les estimations de l'enquête-emploi.

B. Définitions du sous-emploi et du taux d'emploi

1. Le sous-emploi

La notion de temps de travail est décisive dans les deux définitions du chômage que nous avons présentées. Il faut avoir travaillé au maximum une heure dans la semaine de référence pour être enregistré comme chômeur par l'enquête-emploi ; il ne faut pas avoir travaillé du tout dans le mois précédent l'inscription pour être enregistré comme chômeur de *catégorie A* par Pôle Emploi.

Les actifs occupés ayant un temps de travail réduit ne sont pas comptabilisés comme *chômeurs de catégorie A* ou *chômeurs au sens du BIT* : ils sont en situation de *sous-emploi*. Avoir un temps de travail réduit peut être volontaire : on est alors à la frontière entre l'emploi et l'inactivité. C'est le cas des personnes qui souhaitent travailler mais également disposer de temps personnel pour d'autres activités (associatives, sportives, s'occuper des enfants, etc.). Toutefois, la plupart du temps, le temps de travail réduit est involontaire : on est alors à la frontière entre emploi et chômage. On parle dans ce cas de sous-emploi contraint. En clair, ces personnes souhaiteraient travailler plus, mais ne le peuvent pas. Plusieurs raisons peuvent l'expliquer : elles ne trouvent pas d'emploi à temps complet avec leurs qualifications, elles ne disposent pas de moyens de transport pour se rendre sur un autre lieu de travail, elles doivent s'occuper d'une ou plusieurs personnes à charge, etc.

L'INSEE a introduit en 2007 un indicateur mesurant le sous-emploi contraint. Il correspond

à des actifs occupés qui travaillent à temps partiel et souhaitent travailler plus, en étant disponibles pour le faire. Le critère de recherche active d'emploi ne rentre pas en ligne de compte. L'INSEE comptabilise également dans le sous-emploi les actifs occupés à temps partiel ou temps plein en raison de chômage partiel ou d'aléas climatiques. L'INSEE estime ainsi qu'en France, en 2019, 5,4% des personnes en emploi étaient en situation de sous-emploi, soit près d'1,5 millions de travailleurs.

Document 5 : Sous-emploi selon le sexe et l'âge en 2019

Sous-emploi	Âge			Sexe		Ensemble
	15-24 ans	25-49 ans	50 ans ou plus	Femmes	Hommes	
Nombre de personnes en sous-emploi (en milliers)	203	843	409	1 026	429	1 455
Part du sous-emploi (en %)	8,9	5,1	4,9	7,8	3,1	5,4

Lecture : 429 000 hommes sont en situation de sous-emploi, soit 3,1 % des hommes en emploi.
Champ : France hors Mayotte, population des ménages, personnes en emploi.

Source : INSEE, *Enquête emploi, données annuelles 2019*

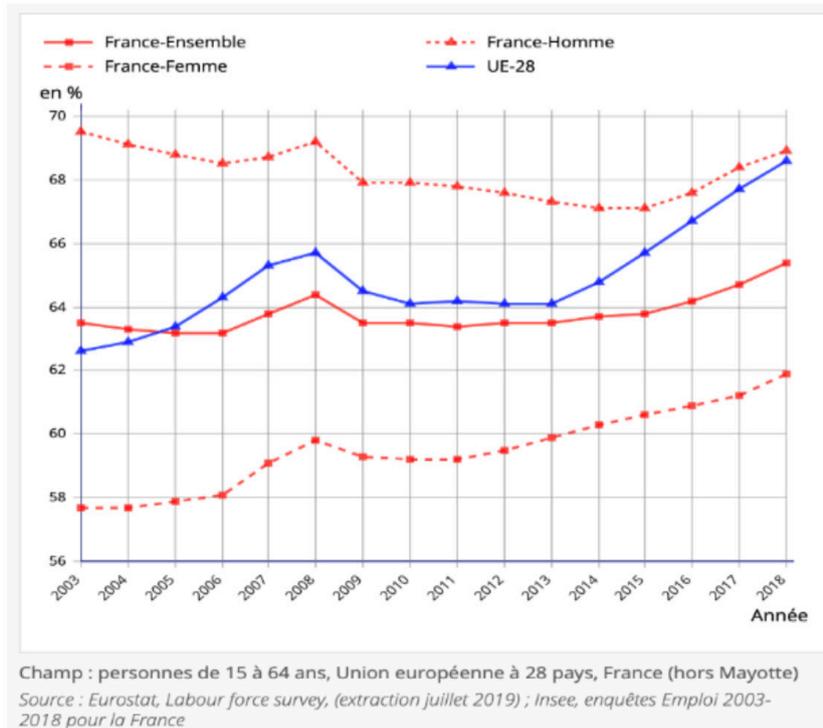
2. Le taux d'emploi

Le *taux d'emploi* correspond au rapport entre le nombre de personnes d'une classe d'âge donnée en emploi et la population de cette classe d'âge.

$$\text{Taux d'emploi} = \frac{\text{Nombre de personnes d'une classe d'âge en emploi}}{\text{Population de la classe d'âge}}$$

Suivant la proposition d'interprétation de l'INSEE, le taux d'emploi est un révélateur de l'évolution démographique (structurelle) de la population active, mais également de l'état de la conjoncture et du dynamisme de la croissance économique.

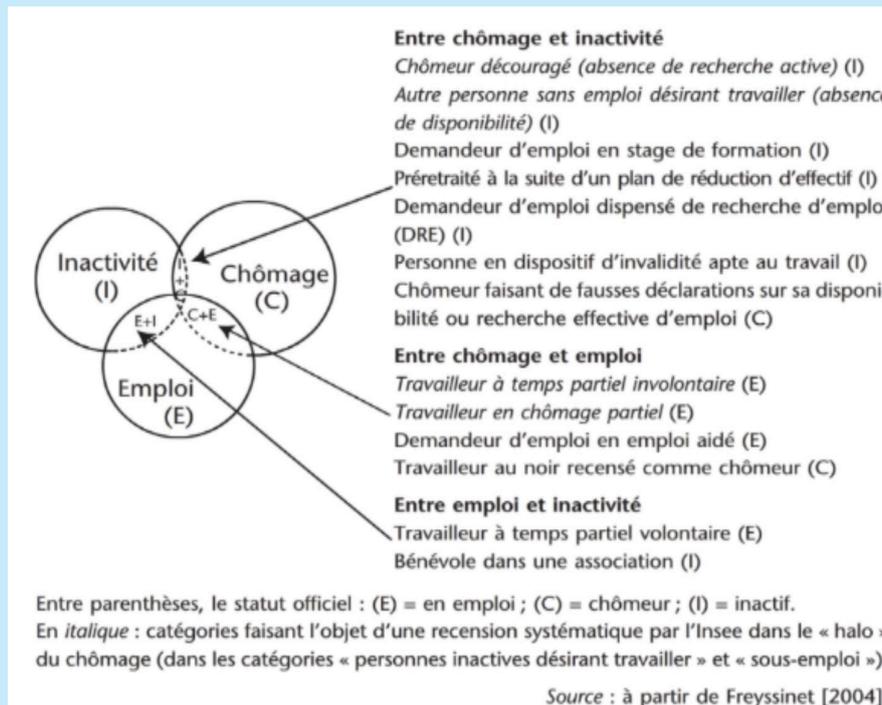
Document 6 : taux d'emploi des 15-64 ans en France et dans l'UE à 28



Avec 65,4% en 2018, le taux d'emploi des 15-64 ans en France est inférieur à la moyenne de l'UE à 28 (68,6%) et très loin des « premiers de cordée » en la matière (Allemagne 75,9%, Suède 77,5%, Pays-Bas 77,2%, etc.). La tendance est toutefois à l'augmentation du taux d'emploi depuis 2014 (+1,6 points entre 2014 et 2018). Les variations conjoncturelles du taux d'emploi sont liées aux effets des ralentissements économiques ou des crises macroéconomiques. On constate par exemple que le taux d'emploi des 15-64 ans se contracte nettement (-1 point de pourcentage) au moment de la crise des Subprimes, passant de 64,4% en 2008 à 63,4% en 2011.

Encadré 1 : Le halo du chômage

Au milieu des années 1980, les économistes ont commencé à utiliser une notion nouvelle pour désigner la situation des personnes non comptabilisées comme chômeurs au sens du BIT, mais dont la situation s'apparentait, de fait, à du chômage. On utilise l'expression de halo du chômage pour désigner cette situation, ainsi que toutes les « zones grises » non saisies par les statistiques officielles entre l'inactivité, l'emploi et le chômage. On retient habituellement le schéma de Jacques FREYSSINET pour illustrer les croisements possibles entre les diverses situations (revisité pour l'occasion par Jérôme GAUTIÉ, *Le chômage*, 2015).



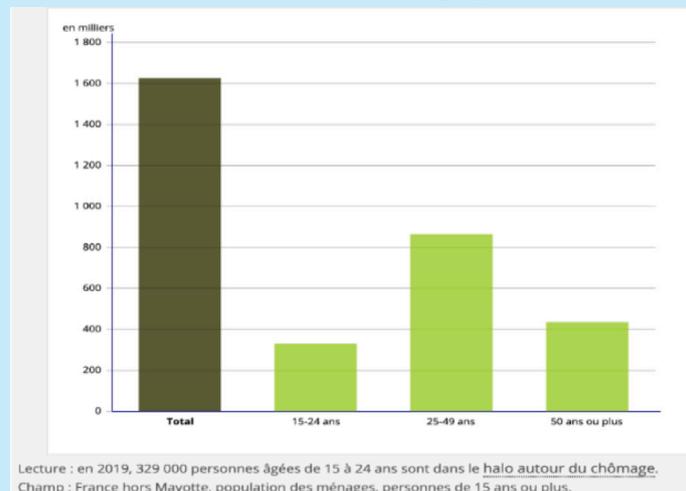
Ainsi, l'inactivité peut être une forme de chômage déguisé. Par exemple, un des critères d'enregistrement du chômage nécessite que la personne soit disponible dans les 15 jours suivant la semaine de référence pour aller travailler. Les personnes en formation ou en arrêt maladie sont donc comptabilisées dans l'inactivité, alors qu'elles sont au contact du marché du travail. On peut considérer que les dispositifs de type « *préretraites* » relèvent de la même logique : faire sortir des statistiques du chômage des individus qui ont encore l'âge et la capacité d'être des actifs. Les chômeurs découragés enfin, ne recherchent plus de manière active un emploi et basculent statistiquement dans l'inactivité.

L'INSEE propose une mesure du halo du chômage, dont la définition est plus stricte que celle proposée dans la représentation de FREYSSINET et GAUTIÉ. Il s'agit des **personnes classées comme inactives mais désirant travailler**. Ainsi, un père de famille « *au foyer* », désireux de s'occuper de ses enfants en bas-âge, peut émettre le désir d'un travail à temps partiel lors de l'enquête-emploi. N'étant pas disponible immédiatement pour travailler, et ne faisant pas de démarches actives (au sens du BIT), il n'est pas comptabilisé comme chômeur mais comme inactif.

La démographie du halo permet de mieux saisir la complexité de l'enregistrement statistique du chômage : plus de la moitié des personnes sont âgées de 25 à 49 ans, les femmes y sont plus nombreuses que les hommes, et les jeunes y sont surreprésentés. Au total, l'INSEE dénombre

plus de 1,6 millions de personnes dans le halo, dont presque la moitié correspondant à des situations de disponibilité pour travailler mais ne pouvant démontrer de recherche active d'emploi.

Personnes dans le halo autour du chômage par tranches d'âge en 2019



Source : INSEE, Enquête emploi, données annuelles 2019

II. Comprendre que les problèmes d'appariement (frictions, inadéquations spatiales et de qualifications) et les asymétries d'information (salaire d'efficience) sont des sources de chômage structurel

Le seuil des 600 000 chômeur est franchi en France dès 1974. Les politiques économiques utilisées habituellement pour relancer l'activité ne semblent plus fonctionner. Cette situation conduit une partie des économistes de l'époque à réfléchir aux causes du chômage, non plus en le considérant comme un phénomène conjoncturel qu'il est possible de résorber avec une politique de relance (au prix d'une inflation plus forte), mais à partir de sa composante structurelle. Le chômage structurel correspond à un chômage de longue période, c'est-à-dire un taux de chômage moyen sur une dizaine d'années. Ce taux de chômage n'est pas directement dépendant des cycles économiques, des fluctuations de l'activité. Il est le résultat de déséquilibres persistants dans la structure du marché du travail, et peut résulter de plusieurs problèmes. L'objet de cette partie est d'en étudier deux types d'imperfections :

- **Les problèmes de rencontre entre l'offre et la demande sur le marché du travail ou problèmes d'appariement.** Si le marché du travail était « parfait », offre et demande de travail devraient se rencontrer naturellement. Dans la réalité, les marchés du travail s'éloignent de cet idéal-type : l'efficacité de la rencontre entre offre et demande de travail varie. Par exemple, il peut exister un décalage entre les qualifications des travailleurs (les compétences et connaissances acquises au cours de leur formation ou par expérience) et les qualifications des emplois disponibles. Autre exemple, retrouver un emploi prend du temps : cela peut être le résultat de la volonté de la personne qui prospecte pour un emploi (parce qu'elle espère trouver un emploi

mieux payé), ou simplement le temps nécessaire au processus de recrutement. L'impossibilité d'appariement crée un chômage d'inadéquation, les retards d'appariement un chômage frictionnel.

- **Les imperfections liées à la diffusion de l'information et sa répartition entre les travailleurs et les employeurs.** Par exemple, l'investissement réel des salariés dans leur travail est difficile à vérifier pour l'employeur : l'information n'est pas répartie équitablement, l'employeur ne disposant pas de moyen gratuit et immédiat pour vérifier l'exécution de la tâche. On parle d'asymétrie d'information. Pour résoudre ce problème, le donneur d'ordre peut être tenté de proposer un salaire supérieur à celui pratiqué sur le marché : il compte sur cette incitation pour avoir des salariés plus productifs. C'est le salaire d'efficience.

A. Les problèmes d'appariement sur le marché du travail sont sources d'un chômage frictionnel et d'inadéquation

Les problèmes d'appariement (*mismatch* en anglais) traduisent l'idée que l'offre et la demande de travail peuvent ne pas se rencontrer automatiquement, ou naturellement : des difficultés relatives à la structure du marché du travail peuvent empêcher cette rencontre, ou la retarder. Les retards ou impossibilités d'ajustements ont plusieurs causes : par exemple la qualité du système de formation continue, l'écart existant entre les qualifications de l'emploi et les qualifications des travailleurs, l'éloignement entre la localisation de l'offre d'emploi et le lieu de résidence du chômeur, ou encore l'évolution démographique, comme le vieillissement de la population. L'appariement entre l'offre et la demande de travail peut donc être de qualité variable. La situation n'est pas figée dans le temps : des réformes du marché du travail ou dans la prise en charge des chômeurs peuvent l'améliorer. Par exemple, une amélioration de la qualité de la formation des chômeurs peut leur permettre de retrouver un emploi plus rapidement. Ou encore, permettre à un chômeur de chercher plus longtemps un emploi sans lui imposer une diminution de son allocation chômage peut le conduire à trouver un emploi de meilleure qualité ou qui lui corresponde mieux. La politique économique idéale pour résorber ce type de chômage consiste à déplacer la main-d'œuvre « *des régions ou des qualifications les plus touchées par le chômage vers les régions ou les qualifications les plus abritées* » (R. LESCURE, Y. L'HORTY, « Le chômage d'inadéquation en France : une évaluation », 1994). Elle n'existe évidemment pas, pour trois raisons essentielles : il faut pouvoir 1/identifier la part du chômage qui correspond à de l'inadéquation et 2/repérer les régions ou les qualifications les plus touchées avant de 3/ permettre à des travailleurs de se déplacer et d'occuper les postes vacants. Individuellement, chacune de ces opérations est difficile à mettre en œuvre ; l'articulation des trois relève de la prouesse économique et budgétaire. Il y a une dimension structurelle importante dans le chômage d'inadéquation : ses effets persistent au-delà de la période de ralentissement économique, et une politique conjoncturelle ne peut pas le faire disparaître. Mais le niveau du chômage d'inadéquation est aussi influencé par les cycles économiques. Par ail-

leurs, le mismatch est source de chômage mais également de sous-emploi. Nous envisagerons deux sources potentielles d'inadéquation : les qualifications et l'asymétrie d'information.

1. L'identification de la part du chômage due à l'inadéquation

L'inadéquation des qualifications signifie que les qualifications des postes et des travailleurs sont décalées, provoquant une situation de chômage structurel. Les entreprises ouvrent des postes, mais ne trouvent pas les travailleurs qui ont les compétences pour les occuper. Les travailleurs souhaitent travailler, mais ne trouvent pas les emplois qui correspondent à ce qu'ils savent faire. Il y aurait donc un décalage croissant entre les diplômes et compétences demandées pour occuper un poste (ce que l'on nomme les qualifications du poste) et les qualifications et compétences des travailleurs sur le marché du travail. En d'autres termes, il faut une politique structurelle pour répondre à un problème qui semble lui-même déconnecté du cycle économique : l'impossibilité de trouver un emploi pour des questions de qualification n'a, en théorie, rien à voir avec un contexte économique favorable (expansion) ou défavorable (récession) aux embauches. L'idée d'une inadéquation des qualifications implique de poser la question de leur substituabilité. Plus précisément : si un pays parvient à améliorer la mobilité professionnelle, via par exemple des actions de formation continue efficaces, quel sera le gain en emplois ?

Comme souvent en économie, la question de la mesure est particulièrement importante pour l'étude du *mismatch*. Les économistes ont mis au point des techniques statistiques qui leur permettent d'estimer la part du chômage d'inadéquation. Le point commun de ces techniques est de raisonner sur des segments de marché du travail, plutôt qu'un grand marché du travail unifié. On peut différencier les travailleurs, les postes, les lieux géographiques, etc. Une fois isolées, on peut mesurer les écarts qui existent entre les différentes catégories par rapport à la moyenne du chômage. En termes statistiques, on mesure la dispersion autour de la moyenne de chaque catégorie. Cette mesure apporte des informations sur la composante structurelle du chômage : si tous les taux de chômage de toutes les catégories de travailleurs ou de qualifications étaient proches de la moyenne, on pourrait penser que les chocs qui affectent les uns affectent également les autres, autrement dit qu'il n'y a pas vraiment de différences de structure entre les segments du marché du travail (ou encore que le chômage est principalement conjoncturel).

2. Les deux composantes principales de l'inadéquation : la mobilité professionnelle et la mobilité géographique

Que nous apprennent les enquêtes qui travaillent sur cette question ? Une enquête récente, datant de 2020, s'est penchée sur le cas des Etats-Unis entre 1979 et 2015. Elle permet d'estimer la contribution de chaque composante du chômage d'inadéquation. Les résultats sont les suivants :

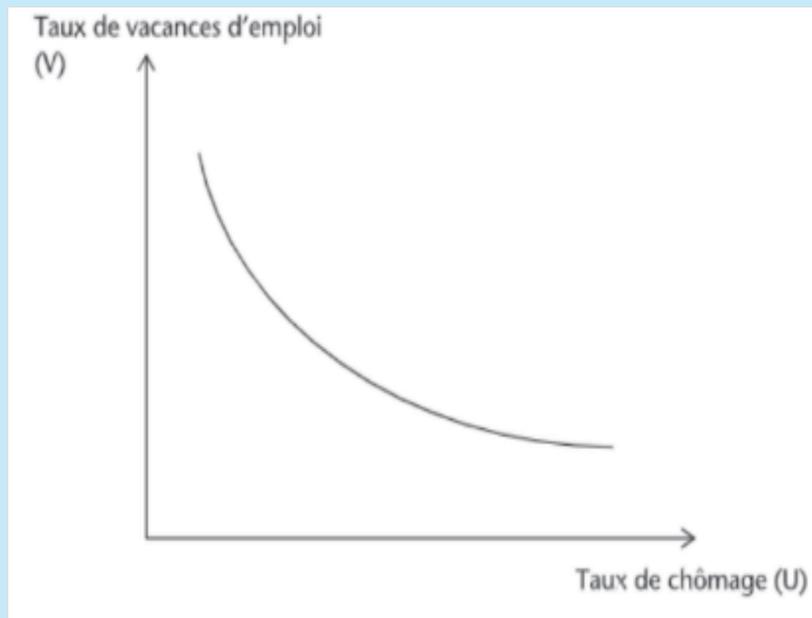
- L'inadéquation est un déterminant fondamental du chômage étatsunien : en moyenne, il explique 13% du niveau du chômage sur la période considérée, soit près d'1/8ème des cas de chômage.
- Parmi toutes les causes de chômage d'inadéquation, la plus importante est la mobilité professionnelle, c'est-à-dire la possibilité de passer à un emploi avec des qualifications différentes du précédent : elle explique entre 65% et 80% du chômage d'inadéquation. La technologie de production serait en cause : elle est longue et coûteuse à mettre en place pour les entreprises, et souvent spécifique à une branche, voire à une entreprise en particulier. Elle ne permet pas de substituer rapidement et facilement un type de travailleur à un autre.
- La mobilité géographique des travailleurs est un facteur d'explication secondaire, dont le poids est estimé à 20% de l'inadéquation environ. Cela contraste avec l'importance que les politiques publiques donnent à ce facteur. Il existe en effet de nombreux dispositifs pour favoriser la mobilité géographique de la main-d'œuvre, auxquels participe le Gouvernement fédéral ou les Etats. Mais 1/ les travailleurs étatsuniens sont plus mobiles que leurs homologues dans les pays développés, acceptant plus facilement que les autres de s'installer dans un autre Etat si un emploi leur est proposé, et 2/ la question des qualifications est essentielle avant d'envisager toute mobilité géographique.
- Le chômage d'inadéquation est soumis aux fluctuations cycliques de l'activité économique : il augmente plus vite en période de crise économique (notamment en 2008) et diminue en période d'expansion. Il a donc une dimension conjoncturelle marquée.

Encadré 2 La courbe de Beveridge

Dans un ouvrage de 1944, intitulé *Full Employment in a Free Society*, l'économiste William BEVERIDGE relie le taux de chômage et le taux d'emplois vacants afin de mesurer l'appariement entre l'emploi et le chômage. La courbe de BEVERIDGE consiste en une relation décroissante entre le taux de vacances d'emplois et le taux de chômage. Sur le marché du travail existe toujours des emplois vacants, soit que les entreprises n'aient pas réussi à les pourvoir, soit que le temps de rotation entre deux emplois soit long. Ce taux d'emplois vacants a tendance à augmenter en période de croissance, les entreprises ayant plus de mal à pourvoir les postes lorsque le nombre de candidats potentiels diminue. Le raisonnement inverse fonctionne également : plus le chômage est important, moins les entreprises ont de difficulté à pourvoir les emplois vacants. On a donc une corrélation négative entre le taux de vacances d'emplois

et le taux de chômage.

Courbe de BEVERIDGE



Source : GAZIER et PETIT, *Économie du travail et de l'emploi*, 2019

La courbe de BEVERIDGE permet ainsi de visualiser :

- Le **chômage frictionnel**, qui correspond à la partie de la courbe proche de l'axe des ordonnées où le taux de chômage est très faible. A cet endroit, la courbe devient plus verticale : la faiblesse du taux de chômage s'accompagne d'un niveau élevé d'emplois vacants. Le chômage ne pouvant plus beaucoup baisser, un grand nombre de postes ne pourront être pourvus.

- Une **dégradation conjoncturelle** par un déplacement le long de la courbe vers la droite. Ce déplacement traduit une augmentation du chômage et une moindre difficulté à pourvoir les postes disponibles pour les employeurs.

- Un **choc structurel**, positif (par exemple, une réforme du marché du travail qui facilite l'accès à l'information sur les emplois vacants) ou négatif, qui déplace la courbe vers la gauche (amélioration des structures du marché du travail, avec une diminution simultanée du chômage et des emplois vacants) ou vers la droite (dégradation des structures du marché du travail, augmentation simultanée du chômage et des emplois vacants).

La proximité de la courbe de BEVERIDGE par rapport aux axes traduit donc l'efficacité du processus d'appariement. Les déplacements vers la droite de la courbe de Beveridge peuvent être dus à un grand nombre de facteurs affectant le processus d'appariement, dont :

- Une moindre efficacité du système de formation, qui produit des compétences non adaptées aux attentes du marché du travail ;
- Parallèlement, la difficulté des demandeurs de travail à adapter le processus de production à la montée en qualification de la main d'œuvre
- La moindre efficacité des services public et privé de recherche d'emploi qui mettent en relation les chômeurs et les emplois vacants ;
- Un système d'indemnisation du chômage plus généreux qui peut réduire l'intensité de

la recherche d'emploi par les chômeurs ;

- Des périodes prolongées de chômage, en raison d'une crise durable, qui accroissent le chômage structurel

- Le pouvoir de négociation des salariés (lié aux syndicats par exemple) peut jouer négativement sur l'offre d'emplois vacants ;

- Les stratégies des entreprises, qui valorisent le redéploiement des responsabilités en interne des postes par rapport à l'ouverture vers des candidats extérieurs.

- La baisse de la productivité moyenne du travail non accompagnée d'une baisse du salaire réel.

Un déplacement vers la droite de la courbe de BEVERIDGE, pour des raisons structurelles, peut amener à une moindre efficacité des politiques conjoncturelles qui visent à réduire le chômage.

B. Les asymétries d'information sur le marché du travail

Les problèmes d'appariement constituent un aspect microéconomique du chômage structurel : d'autres théories se focalisent plus globalement sur les imperfections du marché du travail. Elles ont en commun de considérer que le marché du travail est loin d'être un marché parfait, voire un marché tout court. Les salaires ne sont pas des prix comme les autres : ils ne s'ajustent pas instantanément et sont particulièrement lents à s'ajuster à la baisse (ce que les économistes nomment la viscosité des prix). Les quantités en revanche, c'est-à-dire le nombre d'emplois mis à disposition par les employeurs, sont considérées comme une variable d'ajustement plus pertinente. La rencontre de l'offre et de la demande de travail n'a rien d'automatique et, si elle a lieu, est « retardée » par des imperfections tenant aux structures de l'économie, notamment la diffusion de l'information et sa répartition entre les chômeurs et les employeurs. Nous nous intéresserons en particulier ici au concept de salaire d'efficience.

1. Préalable théorique : le modèle standard du marché du travail

Les économistes utilisent généralement des représentations simplifiées de la réalité pour construire leurs raisonnements théoriques. Dans le cas du marché du travail, le modèle standard retenu est celui proposé par les économistes néoclassiques. Ils raisonnent dans un cadre tout à fait particulier qui est celui de la concurrence pure et parfaite. Tout d'abord, le travail est considéré comme un facteur de production parfaitement homogène. Cela ne veut pas dire que tous les individus ont le même niveau de qualification ou de productivité, mais que le marché du travail est subdivisé en autant de compartiments dans lesquels ces deux paramètres sont constants. Par ailleurs, les dimensions sociale et humaine du travail sont laissées de côté, et seules les quantités et le prix du facteur travail déterminent la demande de travail émanant des entreprises. Les agents sont libres d'aller et venir sur le marché du travail, sans coût ni délai. Aucun n'est suffisamment important pour influencer le niveau des salaires pratiqués, et tous disposent d'une information complète sur l'état de l'offre et de la

demande de travail. L'ajustement sur ce marché se réalise par les prix, dans ce cas précis la rémunération du travail ou salaire réel de marché.

Du côté de l'offre de travail, chaque travailleur arbitre entre un temps de travail rémunéré et un temps de « loisir ». Ce dernier comprend l'ensemble des autres « temps » en dehors de la vie professionnelle (privé, domestique, repos, etc.). La seule motivation du travailleur est de disposer d'un revenu pour consommer : c'est pourquoi l'arbitrage travail/loisir revient en fait à arbitrer entre consommation et loisir. L'individu étant rationnel, il maximise sa satisfaction (son utilité) qui dépend de la consommation, donc du temps consacré au travail rémunéré. Il peut faire le choix de travailler tout le temps ou pas du tout, et touchera une rémunération proportionnelle à son « effort ». Il peut aussi bénéficier de revenus en dehors du marché du travail (par exemple des allocations familiales octroyées par la CAF). Le temps n'étant pas extensible, chaque heure de loisir en plus correspond nécessairement à une heure de travail en moins. Par ailleurs, le modèle indique que la satisfaction générée par une heure de loisir en plus diminue au fur et à mesure que la quantité de loisir augmente. Gaston Lagaffe excepté, une heure de sieste aura plus de valeur pour une personne si elle n'a pas fait de sieste durant la semaine plutôt que si c'est la dixième du week-end.

Le travailleur accumule du loisir tant que la satisfaction qu'il retire d'une heure de loisir supplémentaire est supérieure à la satisfaction générée par une heure de travail de plus. Lorsque les deux satisfactions sont égales, on a atteint « l'équilibre » de l'offreur de travail : chacun, selon ses préférences individuelles, aboutit à une combinaison de temps de travail et de temps de loisir idéale pour lui. Cet équilibre correspond en fait à un niveau de salaire : la rémunération de l'heure de travail en plus qui permet d'obtenir le même niveau de satisfaction que la dernière heure de loisir en plus. Cette rémunération est appelée **salaire de réserve**.

Pour chaque travailleur, il existe donc un salaire de réserve qui détermine la participation au marché du travail : si le revenu proposé sur le marché est inférieur au salaire de réserve, le travailleur n'offre pas son travail. Si le revenu proposé sur le marché est supérieur au salaire de réserve, le travailleur offre son travail. Au niveau macroéconomique, l'offre de travail est donc une fonction croissante du salaire de marché : plus il est élevé, plus les individus sont désireux de travailler. Dans ce modèle, on prend en compte le salaire réel, c'est-à-dire avec les effets de l'inflation.

Du côté de la demande de travail, l'entreprise doit rémunérer le travail en fonction de la productivité du dernier travailleur embauché (ou productivité marginale) pour obtenir le profit le plus important. Si le salaire réel augmente sur le marché du travail, il devient donc supérieur à la productivité marginale. En maintenant le volume de l'emploi inchangé, le producteur paie les dernières unités embauchées plus que leur productivité marginale, c'est-à-dire ce que leur utilisation lui rapporte. Il les emploie à perte. Il réduit donc l'emploi. Si le salaire

réel diminue sur le marché du travail, en suivant le même raisonnement, le volume de l'emploi augmente tant que la productivité marginale est supérieure au produit qu'elle rapporte. La demande de travail individuelle est une fonction décroissante du salaire réel, qui se confond avec l'évolution de la productivité marginale du travail. Au niveau macroéconomique, elle est également décroissante du salaire réel de marché.

En combinant les courbes d'offre et de demande de travail, on obtient l'équilibre sur le marché du travail : il se situe au croisement des deux courbes, et détermine le taux d'emploi et le salaire d'équilibre sur le marché. Sur le marché, la flexibilité des salaires réels assure que l'équilibre soit toujours réalisé sur le marché. L'offre et la demande de travail se modifient en fonction de l'évolution du salaire réel : si le salaire réel augmente, la quantité de travailleurs qui décident d'offrir leur travail va augmenter, tandis que les producteurs réduisent le niveau du travail demandé. Le volume de l'emploi déterminé à l'intersection des courbes d'offre et de demande de travail correspond au plein-emploi de la main d'œuvre, et résulte de la mise en concurrence des offreurs de travail d'un côté, et des demandeurs de travail de l'autre.

2. *Le concept de salaire d'efficience*

Le concept de salaire d'efficience repose sur un concept classique de microéconomie, l'**asymétrie d'information**, appliquée au marché du travail. L'objectif des auteurs qui en sont à l'origine est d'expliquer le chômage involontaire. Ils font le constat que, sur le marché du travail, la distribution de l'information entre les employeurs et les salariés est inégale. Dans la relation de travail, le salarié sait exactement à quel point il s'investit dans une tâche, mais l'employeur n'a pas accès directement à cette information. Lorsque ce dernier constate que le salarié n'a rien fait, ou mal exécuté son travail, il peut le licencier. Dans un cadre néoclassique standard (cf. préalable théorique ci-dessus), cette situation ne porte pas vraiment à conséquence pour le salarié : il peut être immédiatement réembauché dans une autre entreprise au même salaire, puisque tous les salariés à qualifications équivalentes touchent le taux de salaire réel du marché. Ainsi, lorsque l'information sur le niveau d'effort du salarié est asymétrique, autrement dit lorsque l'employeur ne sait pas exactement à quel point son salarié tire au flanc et que l'économie est au plein-emploi, la probabilité est forte que les salariés fassent le choix d'en faire moins que ce qui est attendu d'eux. Un **aléa moral** apparaît : le travailleur, une fois embauché, a intérêt à en faire le moins possible puisque l'employeur n'a pas les moyens de contrôler sa performance individuelle sans coût et à tout instant.

Pour désinciter les salariés à adopter ce comportement, l'entreprise a intérêt à payer plus que le taux de salaire du marché : si le salarié est pris en train de tirer au flanc et licencié, il devra ainsi supporter une sanction, la perte de « *sur salaire* » qu'il touchait dans l'entreprise dont il a été licencié. C'est le **salaire d'efficience**, qui correspond à une incitation monétaire et individualisée à fournir l'effort attendu par l'employeur. Plus la pénalité est forte (plus le

sur salaire est élevé), plus le salarié est incité à exécuter correctement son travail. Ce mécanisme ne marche que si une entreprise paie plus que toutes les autres : si toutes paient plus que le salaire réel d'équilibre, la pénalité liée au fait de tirer au flanc disparaît. Dans le même temps, si un grand nombre de firmes augmente les salaires, la demande de travail globale aura tendance à diminuer, créant une situation de chômage involontaire. Avec l'apparition de ce chômage (involontaire), l'incitation à ne plus tirer au flanc change de nature : c'est la peur du chômage qui conduit le salarié à bien réaliser son travail, même si toutes les firmes versent le même salaire. Le taux de chômage d'équilibre doit être suffisamment important pour inciter les salariés à travailler plutôt qu'à prendre le risque d'être pris en train de tirer au flanc, avec les conséquences que l'on sait.

Plusieurs mécanismes peuvent venir diminuer l'asymétrie d'information. L'employeur peut concevoir des contrats de travail plus complexes, incluant des clauses de performance avec des objectifs à atteindre déterminés par lui. La rémunération obtenue dépend de l'atteinte de ces objectifs par le salarié. L'employeur peut aussi mettre en place des mécanismes de surveillance par les pairs, notamment lorsque la tâche à exécuter nécessite une collaboration de plusieurs personnes : l'absence d'investissement d'un collaborateur est plus visible dans ce cas. Par ailleurs, rien ne justifie que l'aléa moral se retrouve uniquement du côté du salarié : l'employeur peut également promettre des rémunérations complémentaires ou un avancement « *rapide* », et ne pas tenir promesse (surtout si ces clauses ont fait l'objet d'un accord tacite - non stipulé dans un contrat-).

Ainsi, l'asymétrie d'information et la réponse qui y est apportée, sous la forme du salaire d'efficiency, empêchent l'ajustement théorique des quantités de travail demandée et offerte puisque le salaire d'efficiency proposé vise avant tout à s'assurer de ou accroître la productivité des travailleurs. Par définition, le salaire d'efficiency est donc supérieur à ce qui est offert sur le marché, à qualification et expérience équivalente. Par ailleurs, il est impossible d'ajuster ces salaires à la baisse, sauf à accepter de voir décliner l'efficacité des travailleurs. Les entreprises ne peuvent pas proposer de sur-salaire à tous les travailleurs : la demande de travail sera inférieure à ce qui serait nécessaire pour recruter tous les candidats à l'embauche. On aboutit donc à un chômage involontaire lié à une mauvaise circulation et répartition de l'information : par voie de conséquence, les salaires proposés sont plus élevés que le salaire théorique d'équilibre de marché, et par ailleurs très peu flexibles à la baisse. On est bien dans le cadre d'un chômage structurel.

III. Comprendre les effets (positifs et négatifs) des institutions sur le chômage structurel (notamment salaire minimum et règles de protection de l'emploi)

Il s'agit ici de mettre en évidence le rôle que jouent les « règles du jeu » dans le maintien des déséquilibres sur le marché du travail, autrement dit d'envisager le rôle des institutions dans l'existence d'un chômage de masse. Par institution, on peut entendre un ensemble de contraintes formelles (règles/lois/constitutions) ou informelles (normes de comportement/codes de conduites auto-imposés), et les caractéristiques de leur application (définition de Douglas NORTH dans « *Economic Performance Through Times* » paru en 1994). Une part du chômage de masse dépendrait ainsi des institutions et de leur capacité à limiter les incertitudes, à réduire les coûts de transaction et d'information, à encourager la formation des travailleurs et leur mobilité, etc. Si certaines institutions peuvent être associées à une performance économique accrue sur le marché du travail, d'autres peuvent l'entraver. Nous nous focaliserons ici sur les deux usual suspects, le salaire minimum et la protection sociale.

A. Salaire minimum et chômage

Les effets du salaire minimum sur le maintien du chômage sont âprement discutés. On peut décliner cette discussion à deux niveaux : 1/ un questionnement sur la pertinence de l'existence d'un salaire minimum, au sens où ce dernier aurait un effet négatif sur l'ajustement des salaires à la productivité, et 2/ un questionnement sur le montant du salaire minimum, avec une réflexion plus large sur la concurrence entre les pays. Dans le cas de la France, le salaire minimum ou SMIC, mis en place en 1970, est interprofessionnel et indexé sur les niveaux de la croissance et de l'inflation. L'objectif est d'assurer une rémunération minimum légale à l'ensemble des travailleurs salariés. Par ce biais, on cherche à éviter les écarts entre professions ou branches d'activité, les situations de moins-disant (accepter d'être payé moins pour avoir accès à un emploi), ou à assurer un niveau de vie décent à ceux qui sont en emploi. Tous les États ne disposent pas de législation sur le salaire : les pays scandinaves par exemple ne proposent pas ce type de dispositif mais on sait que la représentation syndicale et le dialogue social y sont particulièrement efficaces, permettant de discuter des niveaux de salaires entre partenaires sociaux sans que l'État central n'intervienne.

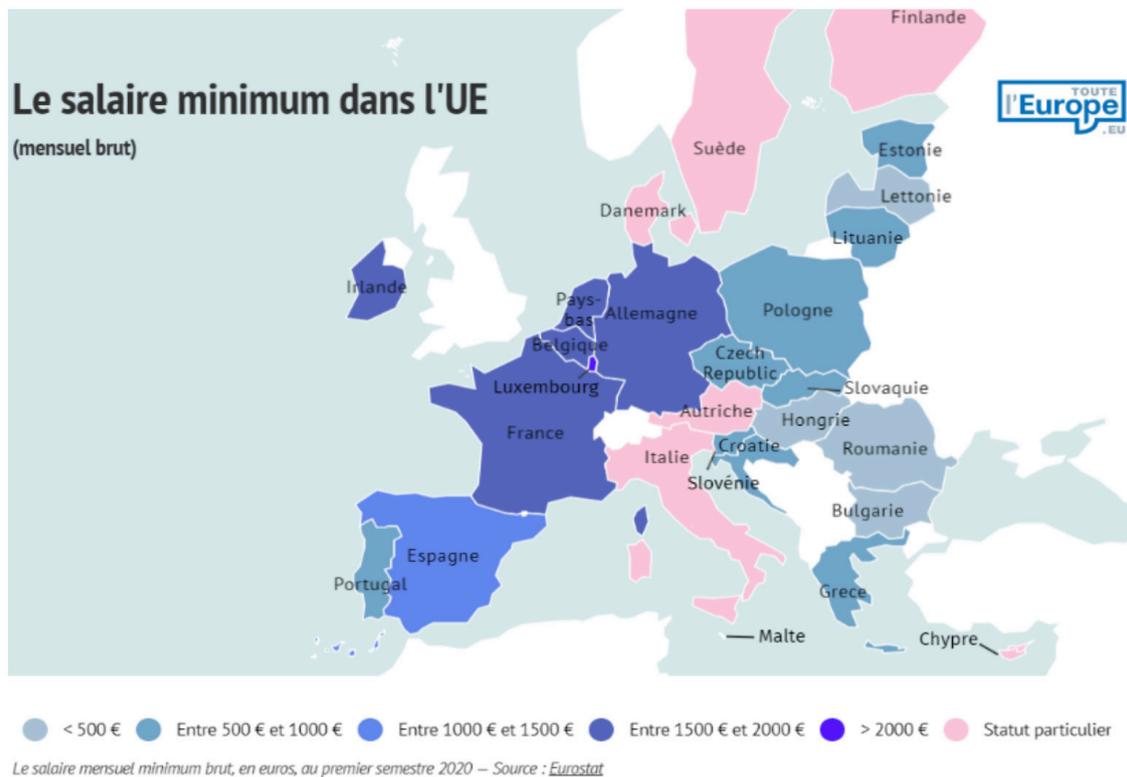
Sur le plan théorique, le modèle néoclassique du marché du travail propose une première approche théorique des effets de l'introduction d'un salaire minimum sur l'emploi. Une des propositions importantes de ce modèle est que le salaire minimum constitue une rigidité empêchant l'ajustement instantané de l'offre et de la demande de travail. Ainsi, lorsque la demande de travail faiblit, à nombre de travailleurs constants, un nouvel équilibre du marché peut être trouvé si les salaires diminuent. L'existence d'un salaire minimum empêche ce processus : il est responsable d'un chômage involontaire. Cet argument peut être décliné sous

une autre forme : le salaire minimum distend le lien existant entre la productivité des travailleurs et leur rémunération. Ainsi, la productivité du travail serait inférieure au coût du travail en présence d'un salaire minimum, aboutissant à tronquer une distribution « naturelle » des salaires. Pour les emplois les plus faiblement qualifiés et productifs, empêcher l'ajustement à la baisse des salaires introduit un écart entre la rémunération versée et le coût réel de l'embauche, et conduit les entreprises à réduire ce type d'emplois. D'ailleurs, les plus touchés par le chômage sont les moins qualifiés dans l'ensemble des pays développés.

Une autre approche théorique de l'existence d'un salaire minimum existe : les économistes américains David CARD et Alan KRUEGER proposent une étude de cas sur des fast-foods, dans deux états américains (New Jersey et Pennsylvanie). Le contexte est le suivant : en 1992 en effet, l'état du New Jersey augmente le salaire minimum de 20%, alors que son voisin, la Pennsylvanie, le maintient constant. Précisons qu'aux Etats-Unis, les États fixent eux-mêmes le niveau des salaires minima et une partie de la fiscalité sur leur territoire, ouvrant la voie à des situations de concurrence entre les Etats. Si l'on suit les enseignements du modèle néoclassique, une augmentation du salaire minimum à productivité du travail inchangée aurait dû se traduire par une dégradation de l'emploi dans le New Jersey, au profit de la Pennsylvanie. On aurait dû assister à des phénomènes de relocalisation et de mobilité de main d'œuvre vers la Pennsylvanie, et un ajustement des coûts de production des entreprises du New Jersey. Les résultats de l'enquête montrent le contraire : c'est dans le New Jersey que l'emploi a augmenté le plus dans le secteur de la restauration rapide. En d'autres termes, **le salaire minimum est corrélé positivement au niveau d'emploi**. On pourrait ajouter, en reprenant le concept de salaire d'efficience, qu'une augmentation du salaire minimum devrait pousser les travailleurs qui en bénéficient à accroître leur productivité. Ou encore qu'un niveau de salaire minimum plus élevé permet d'accroître la consommation, et ainsi d'améliorer les perspectives de débouchés des entreprises, et partant de diminuer le chômage.

Sur le plan théorique, les effets du salaire minimum sur l'emploi font l'objet de débats assez vifs. Mais le salaire minimum n'est pas simplement une argutie théorique. C'est une réalité concrète. Prenons l'exemple de l'Union Européenne. Avec un salaire minimum mensuel brut de 1 539 euros, la France se situe à la sixième place des pays en termes de salaire minimum le plus élevé, derrière le Luxembourg (2 142 euros), l'Irlande (1 656 euros), les Pays-Bas (1 636 euros), la Belgique (1 594 euros) et l'Allemagne (1 584 euros). En Europe, les situations sont très contrastées : certains pays ont un salaire minimum inférieur à 500 euros (par exemple, la Bulgarie, la Roumanie, la Hongrie), d'autres ont des salaires minima compris entre 500 et 1 000 euros (par exemple, la Croatie, la République tchèque, la Pologne ou le Portugal). Enfin, d'autres Etats membres (Autriche, Chypre, Danemark, Finlande, Italie et Suède) ont fixé un salaire minimum par branches ou prévoient que les salaires minimums soient déterminés par négociation entre les partenaires sociaux.

Document 7 : Carte des salaires minima en Europe, exprimés en euros mensuels bruts de 2020



Ces situations contrastées et les mouvements de l'emploi non qualifié (notamment les délocalisations industrielles vers les pays à bas salaire) nourrissent régulièrement le débat public sur l'opportunité d'un salaire minimum élevé : garde-fou pour les uns, déconnecté de la productivité du travail pour les autres, cimetière de l'emploi non qualifié pour d'autres encore, le salaire minimum est un acquis social durable (en France, le premier *salaire minimum interprofessionnel* ou SMIG a été créé en 1950) mais soumis à des discussions récurrentes sur son juste niveau, notamment en comparaison des partenaires/concurrents commerciaux. Dans les faits, un salaire minimum élevé (comme c'est le cas en France, relativement au reste de la zone euro) contribue surtout à modifier la structure de la répartition des salaires : ainsi, on assiste à un tassement vers le bas de la distribution des salaires (une diminution du rapport salaire moyen/salaire minimum) depuis l'introduction du SMIC. Par ailleurs, le pouvoir d'achat des plus modestes est mieux servi par une politique de redistribution via les prélèvements obligatoires et les revenus de transfert que par l'augmentation du salaire minimum, les entreprises ayant tendance à proposer des emplois faiblement qualifiés à temps partiel plutôt qu'à recruter à temps plein.

B. Protection sociale et chômage

Reprenant des idées déjà énoncées dans le A., certains économistes estiment que les prélèvements sociaux portant sur les revenus du travail ont un effet désincitatif à l'embauche. Ces charges ont pour fonction de financer le système de sécurité sociale (maladie, accidents du travail, retraite, famille) : en France, leur poids a doublé depuis les années 1950. On pourrait estimer que l'augmentation du coût du travail qui résulte du financement de la sécurité sociale a contribué à maintenir ou augmenter le niveau du chômage, tout en dégradant le revenu net des travailleurs. On peut aussi élargir la conception de la protection sociale à l'indemnisation du chômage : on tombe alors dans un autre débat, celui de savoir si l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE, plus communément appelée allocation chômage) est trop élevée. La formule de Jacques RUEFF, « *l'assurance chômage, cause du chômage permanent* » (1931) a fait florès de ce point de vue. Ce dernier comparait les situations britannique et française et concluait à un effet négatif de l'importance des allocations chômage en France sur le niveau de l'emploi. Creusant ce même sillon, d'autres économistes indiquent que la présence d'allocations chômage permet au chômeur d'avoir plus de temps pour effectuer la sélection de la « bonne » offre d'emploi, et allonge en moyenne la durée du chômage (cf. annexe 3). Le chômeur est alors responsable de la durée de sa période de chômage, et les aides comme les allocations chômage l'encouragent à ne pas accepter d'offre d'emploi tout de suite, puisqu'il n'est pas pressé par l'absence de revenu du travail.

Factuellement, la vitesse du retour à l'emploi est bien corrélée négativement à la durée d'indemnisation des chômeurs. Plus la durée d'indemnisation est longue, plus le retour à l'emploi prend du temps. Mais il est plus difficile d'établir un constat définitif sur les effets du montant de l'assurance chômage sur le niveau du chômage : les enquêtes divergent sur ce point. En clair, la baisse de l'ARE ne suffit pas à faire baisser le chômage. Une simple comparaison des taux de chômage scandinaves et français permet d'aller dans ce sens : le Danemark par exemple, disposait dans les années 2005 à 2008 d'un système d'indemnisation plus généreux que la France, et connaissait un chômage deux fois moins élevé. Sur le plan microéconomique, il semble qu'un système d'assurance chômage plus généreux permette d'améliorer les conditions de la recherche d'emploi et favorise une meilleure adéquation de l'emploi aux préférences du chômeur. Au-delà des effets statistiques, les économistes soulignent que c'est moins la générosité ou la durée d'indemnisation qui comptent que l'encadrement et les règles qui entourent la recherche d'emploi (accompagnement, formation et contrôle des chômeurs).

C. Négociation collective et chômage

Dans quelle mesure les modalités de la négociation collective, influencent-elles le niveau d'emploi ? En théorie, selon les travaux des économistes, les effets de la syndicalisation sont soit positifs sur les salaires et négatifs sur l'emploi, soit positifs sur les indemnités de licenciement et négatifs pour les profits des entreprises.

Ces modèles sont-ils validés par les faits ? Les travaux sur les effets de la syndicalisation sur les salaires sont ambigus. Certains montrent l'existence d'une « *prime syndicale* » : plus le taux de syndicalisation (nombre de salariés syndiqués rapporté au nombre de salariés total) est élevé dans une branche donnée, plus la majoration de salaire est importante en comparaison des branches non couvertes par des accords syndicaux. En ce sens, la prime syndicale correspond à une dégradation de la compétitivité-prix et contribue à une augmentation du chômage. Les travaux sur les effets de la syndicalisation sur le niveau du chômage sont également ambigus. Les résultats sont partagés entre effets négatifs (un taux de syndicalisation plus élevé est corrélé à un taux de chômage plus élevé), ou au contraire un effet limité, voire (marginale) un effet positif de la syndicalisation sur la réduction du taux de chômage. Ces enquêtes démontrent souvent des effets différenciés selon les publics concernés : par exemple, les salariés « *protégés* » (bénéficiant de contrats à durée indéterminée, avec peu de périodes de chômage entre deux emplois, et une progression de leur salaire au cours de leur carrière) peuvent bénéficier d'un taux de syndicalisation plus élevé relativement aux plus précaires.

Certaines enquêtes se proposent d'utiliser les réformes historiques de la syndicalisation comme un test grandeur nature de son effet. Ainsi, les lois votées sous Margaret Thatcher dans les années 1980 en Grande-Bretagne ont contribué à réduire considérablement le pouvoir de négociation des syndicats, en abolissant le système de *closed shop*, qui faisait obligation aux salariés d'une entreprise couverte par un accord collectif d'adhérer au syndicat pour pouvoir être embauchés. Ceci s'est traduit par une forte baisse du taux de syndicalisation et du taux de couverture des accords collectifs (nombre de salariés couverts par un accord négocié par les partenaires sociaux rapporté au nombre de salarié total). Cette réforme n'a pas eu d'effet significatif sur le taux de chômage, ni sur la probabilité de quitter le chômage : mais l'effet positif est relié par certains économistes à l'amélioration conjoncturelle de la situation britannique, plus qu'aux efforts de la Dame de fer de mettre un coût d'arrêt au pouvoir syndical.

IV. Comprendre les effets des fluctuations de l'activité économique sur le chômage conjoncturel

Dans sa *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), l'économiste anglais John Maynard KEYNES théorise l'existence, dans une économie de marché à l'équilibre avec des prix flexibles, d'une situation où des travailleurs souhaitant se faire embaucher n'y arrivent pas. Ce ne sont ni les décisions des travailleurs, ni les rigidités institutionnelles qui sont à l'origine du chômage, mais les anticipations des chefs d'entreprise sur l'état futur de l'économie, autrement dit sur la conjoncture économique présente et à venir. Le chômage apparaît comme la conséquence des anticipations des entrepreneurs, les travailleurs étant largement soumis à leurs décisions : on parle de **chômage involontaire**. A la suite des travaux de KEYNES, l'idée qu'il existerait un lien entre l'état de la conjoncture, les anticipations des entrepreneurs et le chômage a été approfondie. Ces économistes font l'hypothèse que le niveau de chômage augmente en situation de récession et diminue en situation d'expansion. Autrement dit, qu'il existe un lien entre l'état de la conjoncture macroéconomique et les variations du taux de chômage. C'est ce que l'on nomme le **chômage conjoncturel**. Ce raisonnement semble frappé au coin du bon sens : en situation de crise économique, une partie des entreprises fait faillite, et des emplois sont supprimés. Inversement, dans un secteur d'activité en pleine expansion, des emplois sont créés. Toutefois, toutes les économies ne réagissent pas avec la même intensité aux variations cycliques de l'activité : dans certains cas, les ajustements entre le niveau de l'emploi et la situation économique seront très rapides (c'est le cas, par exemple, du marché du travail étatsunien) Dans d'autres, les employeurs préfèrent attendre un peu avant de licencier, et utilisent d'autres solutions : diminution des salaires, chômage partiel, calcul du temps de travail sur la base d'une année et non d'une semaine, etc. Le temps d'ajustement de l'emploi à la conjoncture est plus long. Des économistes font des calculs d'élasticité pour mesurer de la sensibilité de chaque économie à la conjoncture. Par ailleurs, la question des décisions des entrepreneurs est également explorée : des travaux ont cherché à affiner la compréhension que les entrepreneurs ont de la conjoncture et dans quelle mesure elle informe leur décision d'embaucher ou de licencier. C'est à l'exploration de la percée théorique de Keynes qu'est consacrée cette partie.

A. L'ajustement du chômage aux variations cycliques de l'activité : un point de vue macroéconomique

Depuis les années 1960, les économistes ont constaté dans les statistiques nationales l'existence d'une relation inverse entre les variations du taux de chômage et du PIB réel. Lorsque la production nationale (mesurée par le PIB) se contracte, le taux de chômage augmente. Inversement, lorsque la production nationale augmente, le taux de chômage diminue. Au niveau macroéconomique, les variations conjoncturelles de l'activité ont un lien avec le chômage. Ce chômage conjoncturel n'est pas de même ampleur pour tous les pays : certains voient leurs marchés du travail réagir fortement et rapidement aux variations de l'activité économique.

C'est le cas par exemple des Etats-Unis. D'autres au contraire se caractérisent par des ajustements plus lents. C'est le cas de l'Allemagne ou de la France. Par ailleurs, ces situations ne sont pas figées dans le marbre : au gré des réformes économiques mises en œuvre par les gouvernements, on a pu observer une évolution de la sensibilité d'un marché du travail à la conjoncture. C'est le cas pour l'ensemble des pays développés depuis les années 1980.

Il est possible de calculer un coefficient qui mesure la sensibilité du marché du travail aux variations de l'activité économique. Il s'agit du coefficient d'OKUN, qui correspond à un calcul d'élasticité du chômage aux variations de la production, exprimée en termes réels (hors inflation). Plus un marché du travail gagne en flexibilité et devient réactif à la situation conjoncturelle, plus le coefficient d'élasticité se rapproche de 1. Inversement, un marché du travail inélastique aux variations conjoncturelles se traduit par un coefficient d'Okun proche de 0. Dans un article fondateur de 1962 (« *Potential GNP: Its Measurement and Significance* »), l'économiste Arthur OKUN a ainsi estimé qu'aux États-Unis, une baisse de 3 points de pourcentage de la production était généralement associée à une hausse de 1 point du taux de chômage.

De nombreux travaux sont consacrés à l'évaluation statistique de la relation entre les variations du taux de chômage et les variations du taux de croissance réel de l'économie. Olivier BLANCHARD et Daniel COHEN, dans leur manuel de Macroéconomie, estiment l'élasticité de la réduction du chômage à chaque point de croissance supplémentaire et obtiennent les résultats suivants :

Document 8 : Coefficients d'élasticité du chômage à l'écart de production dans les pays développés, 1960-1980 et 1981-2008

Pays	1960-1980	1981-2008
États-Unis	0,39	0,41
France	0,17	0,31
Royaume-Uni	0,15	0,48
Allemagne	0,20	0,29
Japon	0,02	0,11

Source : D. COHEN, O. BLANCHARD, *Macroéconomie*, 2017

La période 1960-1980 se caractérise par un coefficient d'élasticité très faible au Japon (0,02). Cela signifie qu'une baisse de 1 point de pourcentage de la croissance du PIB est associée avec une hausse de 0,02 point du taux de chômage. Le chômage est donc quasiment insensible au niveau de croissance. Aux Etats-Unis en revanche, le coefficient d'élasticité est très élevé (0,39), ce qui signifie une forte sensibilité du chômage à la croissance. Par ailleurs, on observe une évolution très nette des coefficients d'élasticité de l'ensemble des pays du panel au cours du temps : la moyenne arithmétique de la période 1960-1980 s'établit à 0,186 contre 0,32 pour la période 1981-2008. Les marchés du travail de

ces pays ont donc gagné en réactivité conjoncturelle à partir des années 1980.

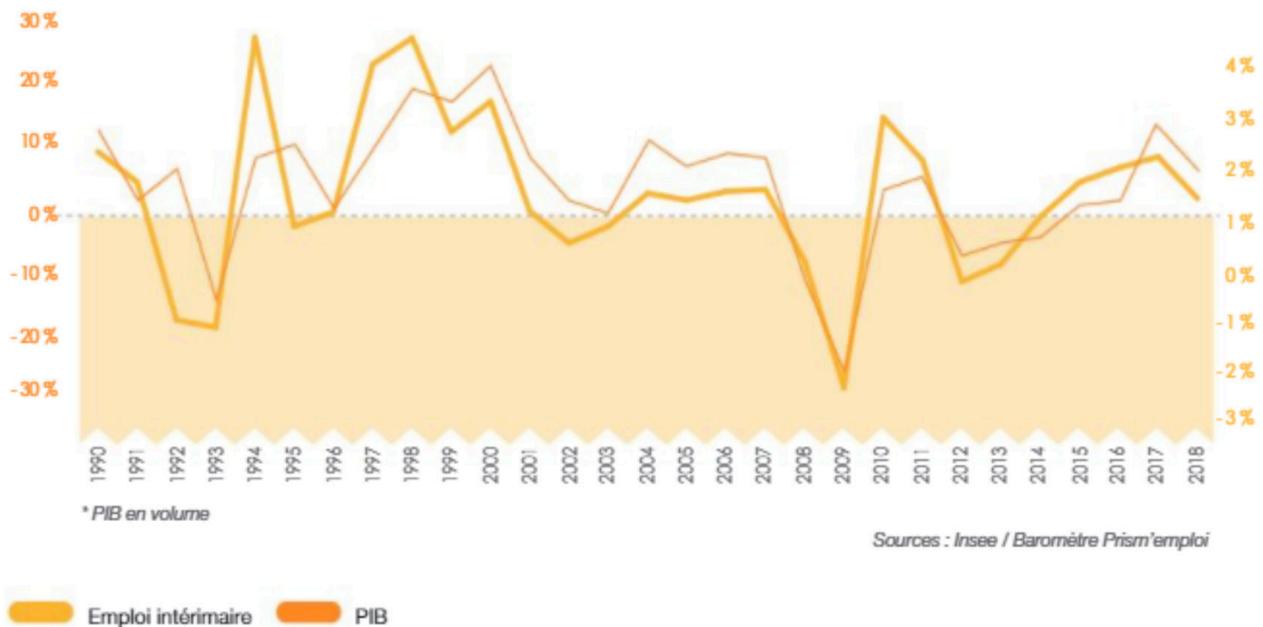
Quelles explications peut-on mobiliser pour expliquer les différences entre pays ? Les économistes ont essentiellement recours à des arguments de type institutionnels. Durant la période 1960-1980, les firmes japonaises offrent une grande sécurité de l'emploi à leurs salariés (l'emploi « à vie ») : les variations de la production n'ont que peu d'effet sur l'emploi et le niveau du chômage. Toujours durant cette période mais aux Etats-Unis, les contraintes sociales sur l'embauche et le licenciement apparaissent plus faibles que dans les autres pays développés : les variations conjoncturelles ont un effet rapide et important sur le niveau de chômage. Sur un plan diachronique, l'augmentation de la flexibilité de l'emploi pour l'ensemble de l'échantillon se traduit par une fréquence accrue des licenciements économiques (flexibilité quantitative externe) et une dérégulation croissante du marché du travail. Le taux de chômage est donc plus élastique au niveau de l'activité économique. Dans ce processus, l'économie britannique se singularise par une multiplication par trois de son coefficient d'OKUN. Sous l'effet des réformes thatchériennes du début des années 1980, son marché du travail devient beaucoup plus flexible, passant d'une situation de faible élasticité (0,15) à la plus forte de l'échantillon (0,48).

B. L'ajustement du chômage aux variations cycliques de l'activité : un point de vue microéconomique

Au niveau macroéconomique, les variations du taux de chômage sont corrélées aux fluctuations conjoncturelles de l'activité économique. Comment ce lien se concrétise-t-il sur le plan des décisions microéconomiques des responsables de recrutement ? Lorsque l'économie se contracte, les employeurs ont recours à un certain nombre de leviers avant de licencier : par exemple, ils peuvent limiter la quantité d'heures supplémentaires, moduler le temps de travail hebdomadaire, se séparer des intérimaires au profit des collaborateurs salariés, lancer des plans de départs volontaires (dans les grandes entreprises notamment), etc. Inversement, si la conjoncture s'améliore, l'emploi intérimaire et la quantité d'heures supplémentaires augmentent, les départs en retraite sont ralentis, etc. Si les employeurs n'ajustent le volume d'emploi qu'avec retard, c'est que les embauches et les licenciements ont un coût. Ce coût peut être lié aux indemnités dues aux salariés licenciés pour des motifs économiques, à la perte de compétence au sein de l'entreprise dans le cas d'un ralentissement de l'activité, à la difficulté de trouver les candidats et aux frais de recrutement du personnel (publicité de l'offre d'emploi, entretiens d'embauche, etc.) dans le cas d'une reprise. Ces coûts expliquent pour partie la dynamique de la demande de travail : il peut être plus avantageux pour un employeur de « *faire avec* » la main d'œuvre existante plutôt que d'alterner licenciements et recrutements. Ce processus dépend du secteur d'activité et du niveau de qualification de la main d'œuvre : le coût du licenciement ou du recrutement d'un cadre est en moyenne supérieur à celui d'un ouvrier qualifié.

Les effets des décisions des employeurs sont observables indirectement par le biais d'un indicateur : les variations de l'emploi intérimaire. Dans le graphique ci-dessous, représentant les évolutions du PIB en volume et de l'emploi intérimaire, on remarque le synchronisme de la conjoncture et de l'emploi intérimaire. La crise de 2008 illustre parfaitement ce phénomène : une contraction du PIB réel de 2% en 2009 correspond à une réduction de l'emploi intérimaire de près de 30% la même année. Inversement, les phases d'expansion du cycle se traduisent par des augmentations simultanées de la production réelle et de l'emploi intérimaire. L'emploi intérimaire correspond bien à une variable d'ajustement de l'emploi à la conjoncture pour les employeurs.

Document : 9 Evolutions comparées du PIB en volume et de l'emploi intérimaire, 1990-2018



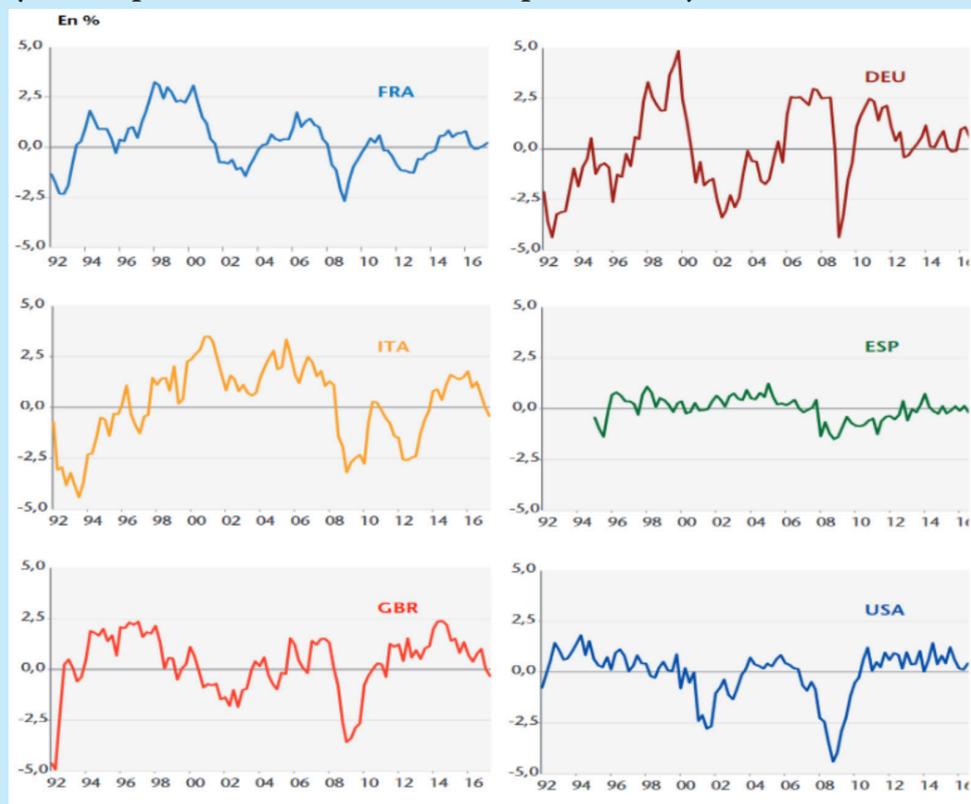
Source : Rapport économique et social 2018, Prism'emploi

Encadré 3 Un autre indicateur des décisions microéconomiques des employeurs : les cycles de productivité

On peut également voir les décalages d'ajustement entre le chômage et la conjoncture par le biais des cycles de productivité. La productivité du travail est sensée être une mesure de son efficacité : néanmoins, cette mesure est affectée directement par les variations du PIB. Elle est calculée en rapportant la somme des valeurs ajoutées au nombre de travailleurs ou au nombre d'heures travaillées (on parle alors de productivité horaire du travail). Dans la phase d'expansion du cycle économique, compte-tenu des décalages d'ajustement de la main d'œuvre à la conjoncture, les valeurs ajoutées croissent plus rapidement que le nombre de travailleurs : la productivité du travail augmente. Inversement, dans une phase de contraction du cycle, les valeurs ajoutées croissent moins vite que le nombre de travailleurs, correspondant à une baisse de la productivité du travail. En d'autres termes, la productivité du travail est « *procyclique* » : elle décroît lors des récessions, et augmente lors des phases d'expansion. La durée et

l'ampleur des cycles de productivité constituent un indicateur des décalages entre l'évolution conjoncturelle et l'emploi. En moyenne, il faut attendre 6 mois en France avant que les effets d'un redémarrage ou d'un ralentissement de la croissance se traduisent concrètement dans les chiffres du chômage et de l'emploi. Mais ce chiffre est également variable selon la structure des marchés du travail, et donc selon les pays : plus la flexibilité est forte, plus il est aisé de licencier et d'embaucher rapidement, et plus les cycles de productivité seront courts. Comme le montre le graphique suivant, qui se concentre sur la partie conjoncturelle des cycles de productivité, il apparaît que certains pays européens (Allemagne, France, Italie et Grande-Bretagne) montrent une tendance cyclique plus marquée que les Etats-Unis ou l'Espagne. Le délai d'ajustement est de quatre à cinq trimestres pour les trois premiers, contre deux à trois trimestres pour les seconds. Cela signifie que les entreprises étasuniennes et espagnoles réagissent plus vite aux évolutions conjoncturelles, aidées par des marchés du travail plus flexibles et la désinstitutionnalisation des négociations collectives depuis les années 1980.

Cycles de productivité du travail, composante conjoncturelle, 1992-2016



Source : « Quel nouveau sentier de croissance de la productivité du travail ? », DUCOUDRÉ et HEYER, OFCE, 2017

V. Connaître les principales politiques mises en œuvre pour lutter contre le chômage

Face à la multiplicité des causes du chômage, que peuvent faire les régulateurs ? Il faut se poser la question de politiques économiques qui permettraient de réduire le chômage et d'améliorer la situation de l'emploi : ce sont les politiques de l'emploi. Ces politiques font partie du lot des politiques structurelles : elles peuvent être définies, à la suite de Yannick L'HORTY (*Les nouvelles politiques de l'emploi*, 2006) comme :

- un ensemble cohérent de dispositifs visant à soutenir la création d'emplois et/ou le maintien des emplois existants.
- procédant d'une stratégie volontariste des pouvoirs publics.
- s'appuyant sur une représentation du chômage et de ses causes.

C'est à partir des années 1960 et la gestion du chômage frictionnel que les premières politiques de l'emploi se mettent en place en France : création en 1963 du FNE (*Fonds national pour l'emploi*) et en 1967 de l'ANPE (*Agence Nationale Pour l'Emploi*). Le système national d'assurance chômage (UNEDIC) apparaît en 1958 avec une gestion paritaire des partenaires sociaux (représentants des employeurs et des travailleurs). Les politiques de l'emploi acquièrent alors une stabilité et une légitimité politique : le terme « *politique de l'emploi* » apparaît dans les cabinets ministériels. Toutefois, c'est véritablement après le premier choc pétrolier que les politiques de l'emploi se développent sous leur forme moderne. Mises en place à grande échelle à partir des années 1970, elles cherchent à répondre à la consolidation du chômage de masse. Aujourd'hui, les politiques de l'emploi touchent 18,5 millions de travailleurs.

Pour concevoir les politiques de l'emploi, les gouvernements s'appuient sur des représentations du chômage et de ses causes. Les représentations changent selon l'orientation politique du pouvoir en place (droite ou gauche), l'état du rapport de force entre représentants des employeurs et des travailleurs, et l'avancée de la recherche économique (marginale). Les politiques de l'emploi ont donc largement évolué depuis leur création. **Avant 1993**, l'explication dominante du chômage est celle d'une insuffisance de la demande de travail. Les politiques de l'emploi cherchent avant tout à créer les conditions d'une croissance économique plus riche en emplois, mais visent aussi à accélérer le retrait de certaines catégories de travailleurs du marché du travail (par exemple les plus âgés avec le dispositif des pré-retraites, ou ceux qui sont considérés comme trop nombreux, notamment les immigrés via le « *droit de retour* », etc.). Par ailleurs, les politiques dirigées vers les chômeurs sont essentiellement passives : l'indemnisation du chômage par l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE) constitue le poste de dépenses le plus important. **Après 1993**, on assiste à un changement de paradigme : les gouvernants soulignent que les causes du chômage sont multiples, notamment

l'insuffisance de la demande mais aussi de l'offre de travail, les difficultés d'appariement, l'insuffisance des rémunérations, etc. Les politiques de l'emploi ne visent plus à faire sortir du marché du travail des actifs, mais au contraire à augmenter le taux d'emploi. Les gouvernements recherchent toujours une croissance plus riche en emplois, mais considèrent que cette croissance peut être obtenue par d'autres biais qu'une relance de l'activité par l'augmentation des dépenses publiques. Ils souhaitent également faire baisser le coût du travail pour renforcer la compétitivité des entreprises. Parallèlement, les politiques de l'emploi deviennent plus actives : on aide le chômeur à se former, on demande plus de mobilité géographique et professionnelle, on renforce les contrôles sur les démarches de recherche d'emploi. On donne à ces dispositifs le nom de **nouvelles politiques de l'emploi** (NPE). Leur point commun est de donner la priorité à des mécanismes d'incitations (d'inspiration plus libérale), notamment monétaires, qui peuvent prendre plusieurs formes :

- subventions aux employeurs pour réduire le coût du travail, via des réductions de prélèvements fiscaux et sociaux sur les bas salaires.
- subventions aux salariés pour augmenter leurs gains et les inciter à retourner dans l'emploi, en faisant en sorte que le travail paie plus que le chômage ou l'inactivité (logique du « *make work pay* »).
- incitations non monétaires : aide à la recherche d'emploi plus personnalisée, décentralisation du RMI, etc.

Nous verrons dans cette dernière partie les différents dispositifs constituant les politiques de l'emploi, en les ordonnant de manière thématique.

A. Les politiques macroéconomiques de soutien à la demande globale

L'action sur la demande globale prend la forme de politiques de relance de l'activité économique, d'inspiration keynésienne. Les gouvernements cherchent à créer les conditions d'une croissance économique plus forte et plus riche en emplois, en stimulant la consommation et l'investissement. Les dépenses publiques ont pour objectif de soutenir la création d'emplois dans le secteur marchand ou de créer directement des emplois dans les domaines publics et non marchands. L'autre objectif est de maintenir le revenu des chômeurs pour qu'ils puissent continuer de consommer. Ce type de politique de l'emploi est caractéristique des « *politiques standards* » développées entre 1973 et 1993. Ainsi, en 1975, le plan de relance de Jacques CHIRAC vise à relancer l'investissement et la consommation dans les secteurs les plus touchés par la crise pétrolière de 1973. Ces politiques existent encore aujourd'hui mais sont mobilisées de manière moins systématique, principalement pour répondre à chocs conjoncturels majeurs.

Cela a été le cas en 2008 pour la crise des subprimes ou pour répondre à la pandémie actuelle.

1. La mécanique du soutien à la demande globale

Soutenir l'investissement et la consommation afin d'obtenir une croissance riche en emplois est à l'origine une proposition théorique de l'économiste John Maynard KEYNES. Pour agir contre un chômage conjoncturel, ce dernier propose de cibler les déterminants de la décision des entrepreneurs, qui sont responsables du volume d'emploi offert sur le marché du travail. Les entrepreneurs élaborent leurs décisions d'embauche sur une base comptable (comparaison des recettes attendues avec les coûts de production), mais également à partir des anticipations sur l'état de la conjoncture, en observant les comportements de leurs concurrents ou encore en se fiant à leur instinct. Pour KEYNES, cette décision n'est donc pas totalement rationnelle : il y a une forme de spontanéité, d'urgence à agir qui pousse les entrepreneurs à ne pas se fier totalement à des calculs comptables. C'est ce qu'il nomme les esprits animaux. Les solutions au chômage conjoncturel passent par un soutien à la demande anticipée par les entrepreneurs, qui peut prendre deux formes :

- Un soutien à l'investissement, soit par une intervention directe des autorités publiques (par exemple des grands travaux), soit par une politique de baisse des taux d'intérêt (qui augmente l'efficacité marginale du capital ou le rendement attendu de l'investissement). La diminution des taux d'intérêt ou la commande publique rendent l'investissement plus rentable et sont une incitation pour l'entrepreneur à produire plus, donc à embaucher plus.

- Une action sur la consommation, par le biais d'une politique fiscale et/ou de soutien aux revenus des consommateurs. Là encore, ces revenus agissent positivement sur la rentabilité de l'investissement et poussent l'entrepreneur à accroître ses capacités de production, donc à embaucher.

Agir sur le coût du travail n'est pas une solution optimale dans l'optique d'une relance de la demande. La diminution des salaires nominaux entraîne une réaction négative des travailleurs, qui s'opposent s'ils le peuvent à cette baisse (rigidité à la baisse des salaires). Il ne s'agit pas d'un postulat théorique mais d'une constatation empirique : la seule action viable sur les salaires doit passer par les salaires réels, c'est-à-dire le prix relatif du travail (augmenter moins vite les salaires que le prix des autres biens).

La puissance publique a donc un rôle fondamental dans la résorption du chômage : l'idéal-type d'une politique de soutien à la demande globale consiste à mettre en place des mesures de soutien à la consommation, sous la forme d'incitations financière à consommer dans les secteurs d'activité les plus durement touchés par la crise économique. Par exemple, le gou-

vernement peut décider d'une « prime à la casse » pour relancer les ventes de véhicules neufs et relancer l'industrie automobile : toute personne achetant une voiture neuve avec reprise de son ancien véhicule bénéficie d'une « prime », c'est-à-dire d'une remise supplémentaire sur le prix du neuf. Un gouvernement peut également choisir d'augmenter le pouvoir d'achat en défiscalisant partiellement les revenus du travail. Une politique de soutien à la demande globale se traduit également par un soutien direct à la consommation ou à l'investissement des entreprises, par exemple en procédant à des commandes publiques. Enfin, elle peut consister à agir directement dans l'économie, par exemple en créant des entreprises publiques qui investissent et embauchent en lieu et place des entreprises privées, ou encore sous la forme d'emplois publics. Par ailleurs, toute intervention de l'Etat-Providence dans le sens d'un maintien de la consommation peut être assimilé à une solution keynésienne au chômage : ainsi, maintenir ou augmenter l'allocation versée aux chômeurs permet à ces derniers de continuer de consommer et contribue à la stabilité des anticipations des entrepreneurs. Les politiques de l'emploi « passives » relèvent de cette logique : aménager la condition de chômeur en leur conférant une allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE) qui leur permet de maintenir une partie de leur pouvoir d'achat. En 2017, les politiques de l'emploi passives de soutien au revenu des chômeurs se montent à 45,1 Md€ (1,97% du PIB), dont 36,6 Md€ au titre de l'ARE (1,6% du PIB). Ce montant constitue le second poste le plus important des politiques de l'emploi derrière les politiques d'allègements du coût du travail.

2. Un exemple de politique de soutien à la demande globale : la relance de 2008-2009

Document 10 : Evolution des principaux ratios macroéconomiques entre 2008 et 2012

	Taux de croissance du PIB (en %)			Taux de chômage (en %)			Dette publique brute (en % du PIB)			Déficit public (en % du PIB)		
	EU	Japon	Zone euro	EU	Japon	Zone euro	EU	Japon	Zone euro	EU	Japon	Zone euro
2008	-0,3	-1,1	0,4	5,8	4,0	7,6	61,5	162,9	70,2	6,6	1,9	2,1
2009	-3,1	-5,5	-4,4	9,3	5,1	9,6	73,6	180,1	80,0	11,9	8,8	6,3
2010	2,4	4,7	2,0	9,6	5,1	10,1	82,8	188,3	85,4	11,4	8,3	6,2
2011	1,8	-0,5	1,4	8,9	4,6	10,2	86,0	200,4	87,3	10,2	8,9	4,1
2012	2,2	2,0	-0,6	8,1	4,4	11,4	88,7*	ND	90,6	8,6*	ND	3,7

Source : Bulletin mensuel de la BCE, 2013

La crise économique des subprimes qui frappe durement l'ensemble du monde à partir de 2008 a conduit, dans tous les pays développés, à une dégradation sévère des principaux indicateurs macroéconomiques. Comme le montre le Document 10, le PIB du Japon se contracte de 5,5% entre 2008 et 2009, celui de la zone euro de 4,4% et celui des Etats-Unis de

3,1%. Les taux de chômage progressent rapidement dans l'ensemble de ces zones : +3,3 points de pourcentage pour les États-Unis, +2 points dans la zone euro, +1,1 point au Japon. La plupart des pays développés décident de mettre en place des plans de relance afin de limiter l'ampleur de la récession. Ces politiques prennent la forme d'un soutien à la demande globale, vu comme le seul rempart face à la crise systémique qui menaçait l'économie mondiale et à l'augmentation rapide du chômage.

Les mesures de relance ont eu une ampleur très différente selon les pays entre 2008 et 2010 : 6,6 pts de PIB aux USA, 4,4 pts de PIB au Japon, 3,4 pts de PIB au RU, et 1,6 pts de PIB en France « seulement ». Les États-Unis lancent ainsi l'*American Recovery and Reinvestment Act* (ARRA) en février 2009, doté de 787 milliards de dollars américains. L'utilisation de ces fonds est déclinée en 6 volets :

- un plan de modernisation des infrastructures publiques, qui intègre les dispositions du *Buy American* (sur le modèle du *Buy American Act* de 1933) : l'utilisation de produits américains doit être privilégiée dans le cadre des projets financés au titre de l'ARRA et réalisés par le gouvernement fédéral, les États ou les administrations municipales.
- une stimulation de la demande intérieure par des réductions d'impôts, une augmentation des pensions de retraite et un allongement de la durée des allocations chômage (33 semaines en plus), ainsi que des aides aux investissements « verts » (adoption d'énergies renouvelables).
- un soutien aux plus pauvres, avec l'extension des programmes de santé type Medicaid (subventions pour les plus pauvres)
- des investissements dans l'éducation (constructions d'écoles, embauches de professeurs, etc.)
- des investissements en recherche et développement et dans les nouvelles technologies
- un plan de soutien aux petites entreprises, par des déductions fiscales et des incitations à l'emploi de personnes défavorisées (vétérans, étudiants)

En Europe, les plans de relance sont essentiellement nationaux. La France débloque par exemple 34 mds d'€, soit 1,4% du PIB, afin de financer un mécanisme de prime à la casse et des investissements publics (par exemple le remplacement de lignes de chemin de fer défectueuses, ou encore création de nouvelles lignes TGV). L'Allemagne investit essentiellement dans les infrastructures pour un total de 82 mds d'€ (3,3% du PIB). La Grande-Bretagne fournit des aides au secteur immobilier, diminue temporairement la TVA de 17,5% à 15% (jusqu'en 2010),

et lance un plan d'investissements publics pour créer des hôpitaux, des écoles et favoriser la transition énergétique, pour un total de 2,2% du PIB (31 mds de £).

En Chine, dès décembre 2008, 586 milliards de dollars étatsuniens (13,4% de leur PIB de 2008) sont débloqués et répartis entre le gouvernement central (173 mds de \$), les gouvernements locaux (180 mds de \$) et des prêts au secteur bancaire (233 mds de \$). Plus du tiers du plan a été alloué à la création ou réparation d'infrastructures (chemins de fer et routes). Les investissements « *verts* » ont été favorisés, notamment les investissements dans les véhicules propres et électriques, les installations photovoltaïques, etc.

La totalité des pays développés mène une politique budgétaire volontariste, selon la recommandation du FMI au sommet du G20 à Washington en novembre 2008. Alors que l'institution était en situation de faiblesse financière, son intervention a permis de coordonner la réponse macro-économique à la crise des subprimes. Le rapport du G20 suggérait ainsi des mesures d'action immédiates destinées à empêcher l'économie mondiale de sombrer dans une récession prolongée, notamment l'utilisation de « *mesures budgétaires pour stimuler la demande interne avec des résultats rapides* » ou des baisses de taux d'intérêt. Parallèlement, 47 actions « *garde-fous* » étaient envisagés pour mieux encadrer le système financier mondial. Le directeur général du Fonds monétaire international (FMI) de l'époque, Dominique Strauss-Kahn, avait indiqué que son institution était favorable à des plans de relance nationaux et coordonnés, dont le montant équivaldrait à 2% du produit intérieur brut des pays participants. Toutefois, l'impulsion budgétaire était laissée à la discrétion des régulateurs nationaux, ne proposant pas de calendrier d'action fixe pour les participants.

B. Les politiques d'allègement du coût du travail

1. Rapide historique et principes généraux des politiques d'allègement du coût du travail

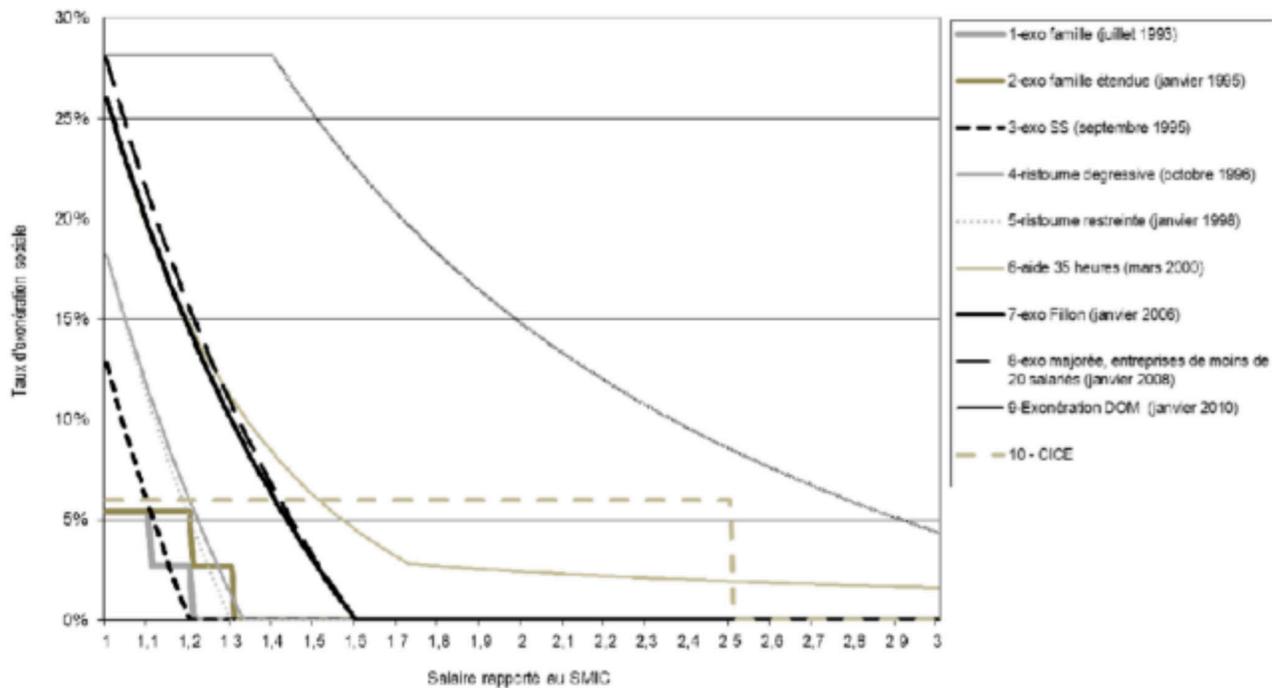
A partir de 1993, les différents gouvernements français introduisent de nouveaux dispositifs pour lutter contre le chômage. L'objectif des politiques de l'emploi change en conséquence : on ne renonce pas à créer les conditions d'une croissance durable et forte, mais on souhaite parvenir à cette fin en mobilisant d'autres outils considérés comme complémentaires. Le diagnostic établi à l'époque est celui de la perte de compétitivité des entreprises françaises, visible notamment dans la dégradation de la balance commerciale française. Perdant des parts de marché à l'exportation ou sur les marchés mondiaux, les entreprises exportatrices seraient victimes d'un coût du travail trop élevé, dans un contexte où la compétition internationale s'accroît avec des pays à coûts du travail plus faibles (et à protection sociale moins forte). Par ailleurs, le chômage français est avant tout un chômage de travailleurs faiblement qualifiés : en 1993, le taux de chômage des cadres et professions intellectuelles supérieures était de 5,6 %, tandis que celui des ouvriers non qualifiés était de 16,6 %. En moyenne sur la période 1990-1993,

le taux de chômage des premiers est trois fois moins important que celui des seconds.

Les gouvernants vont attribuer le différentiel de taux de chômage au coût trop élevé du travail pour les emplois les plus faiblement qualifiés. Ces derniers seraient les plus en concurrence avec les travailleurs des pays au coût de main d'œuvre plus faibles. Le gouvernement d'Édouard BALLADUR met alors en place l'un des premiers dispositifs massifs d'allègement du coût du travail. Il s'agit du dispositif « *exonérations famille* » introduit pour la première fois en 1993. Les entreprises bénéficiant des « *exonérations famille* » étaient initialement exonérées à hauteur de 100 % de leurs cotisations familiales sur les salaires n'excédant pas 1,1 fois le Smic. Le taux passait à 50 % pour les salaires inférieurs à 1,2 fois le Smic. En 1995, le gouvernement d'Alain Juppé cumule les exonérations famille et une « *ristourne* » (dispositif Juppé I) qui permet aux entreprises de bénéficier de 50% de réduction sur les cotisations sociales d'assurance maladie pour les salaires allant jusqu'à 1,2 SMIC. On peut considérer qu'il s'agit, dans les premiers temps, d'une réforme « *signature* » de la droite. Mais depuis le mandat de Lionel JOSPIN, ces dispositifs se sont généralisés à l'ensemble des partis de pouvoir, droite comme gauche. On peut à ce titre considérer la réduction du temps de travail hebdomadaire légal à 35h introduit par la loi « AUBRY I » de 1998 comme la parfaite illustration de la « *normalité* » des mesures d'exonérations de charges sociales. Les entreprises appliquant cette mesure avaient droit à une exonération de 26 points de leurs cotisations sociales patronales, dégressive jusqu'à 1,7 fois le Smic et forfaitaire à partir de ce seuil.

Les exonérations de charges sociales sont devenues, en peu de temps, l'alpha et l'oméga des politiques de l'emploi en France. Les gouvernements en font une utilisation massive, et élargissent progressivement la cible : d'abord focalisées sur les bas salaires, les exonérations vont progressivement être étendues à des salaires dépassant deux fois le SMIC. Plutôt que de remplacer les dispositifs antérieurs, chaque nouvelles mesure d'exonération de charge s'ajoute aux précédentes, selon une logique très administrative de l'empilement. L'HORTY et LEHMANN proposent une synthèse de l'ensemble de ces dispositifs dans un article de 2014, qu'ils qualifient de « *millefeuille des politiques de l'emploi* ». Il faut avouer que, compte-tenu des ajouts de mesures d'exonérations successifs, l'ensemble est fort peu lisible...

Document 11 : Structure de la dépense pour l'emploi (1973-2008)



Source : Y. L'HORTY, E. LEHMANN, « Renforcer la progressivité des prélèvements sociaux », Rapport de recherche TEPP, 2014-1

On retrouve dans le Document 11 les principaux dispositifs d'exonérations de charges mis en place depuis 1993 :

- Exonérations « *famille* » (1993, Edouard BALLADUR)
- Exonérations « *maladie* » (1995, Alain JUPPÉ)
- Exonérations sur les TPE – dispositif zéro charge- (2008 à 2012, François FILLON)
- Pacte de stabilité (2014, Manuel VALLS) : 10 Mds € d'exonérations de charges pour les salaires compris entre 1 SMIC et 3,5 SMIC, qui viennent s'ajouter aux 20 Mds € d'exonérations de charges déjà existantes sur les bas salaires
- Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE)

On constate également que les dispositifs élargissent progressivement le champ des exonérations : le controversé CICE concerne ainsi tous les salaires jusqu'à 2,5 SMIC.

Selon l'estimation de la DARES, le coût des seules politiques d'exonérations de charges se monte à 46 Mds € en 2017. Au sens le plus large, le coût des politiques d'allègement du coût du travail s'élève à 72,8 Md€ (soit 3,18 pts de PIB de 2017). Ces dépenses sont en forte augmentation (+6 Mds € par rapport à 2015, soit 9,2% en € constants), en raison principalement

de la montée en puissance du CICE, transformé à terme en allègement de charge permanent.

2. Un exemple de politique d'allègement du coût du travail : le CICE

Il n'est pas inutile de revenir sur le dernier et plus important des dispositifs d'allègement de charges sociales, le CICE. Entré en vigueur le 1er janvier 2013, il est au départ un crédit d'impôt, c'est-à-dire une somme soustraite au montant de l'impôt sur les sociétés que doivent payer les entreprises. La seule condition pour bénéficier du CICE est que l'entreprise ait des salariés et un bénéfice. Peu importe qu'elle soit soumise à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur les revenus, peu importe le mode d'exploitation (entreprise individuelle, société de personne, société de capitaux), peu importe le secteur d'activité. Les entreprises qui n'ont pas d'objectif lucratif (par exemple les mutuelles) sont toutefois exclues du dispositif. Depuis le 1er janvier 2019, le dispositif a été transformé en allègements de cotisations sociales employeur. L'avantage principal de cette transformation est de bénéficier à l'ensemble des entreprises, y compris celles qui ne font pas de bénéfice. En revanche, puisqu'il ne s'agit plus de crédit d'impôt mais d'allègements de charges sociales, les effets positifs sur les bénéfices des entreprises seront moins visibles. Officiellement, le CICE « *a pour objectif de redonner aux entreprises des marges de manœuvres pour investir, prospecter de nouveaux marchés, innover, favoriser la recherche et l'innovation, recruter, restaurer leur fonds de roulement ou accompagner la transition écologique et énergétique grâce à une baisse du coût du travail* » (communication ministérielle). Le CICE se propose donc d'élargir le champ des politiques de l'emploi.

L'assiette du crédit d'impôt est constituée par les rémunérations brutes soumises aux cotisations sociales, versées au cours d'une année civile, sur la base de la durée légale du travail. Seuls les salaires ne dépassant pas 2,5 fois le Smic sont retenus. Le taux du crédit d'impôt a varié au fur et à mesure du déploiement du dispositif :

- 4 % des rémunérations versées en 2013,
- 6 % pour les rémunérations versées à compter de 2014,
- 7% pour les rémunérations versées depuis le 1er janvier 2017
- 6% depuis le 1er janvier 2018

Dans les faits, environ 1,25 millions d'entreprises en France ont recours au CICE chaque année. En cumulé, le CICE a coûté très cher aux contribuables : entre 2013 et 2017, la créance totale constatée sur les salaires versés s'élève à plus de 88 milliards d'euros. Les entreprises les plus en difficulté peuvent d'ailleurs faire préfinancer leur CICE par la Banque Publique d'Investissement.

Les évaluations du dispositif concordent sur plusieurs points, relevés par le comité officiel de suivi du CICE :

- le CICE s'est en partie diffusé dans l'ensemble du système productif dès 2013. Les

entreprises les plus bénéficiaires ont transmis une partie de leur CICE à leurs entreprises clientes ou donneuses d'ordre, en réduisant ou en limitant la hausse des prix des biens et services qu'elles leur vendent.

- Le CICE a permis l'amélioration des marges des entreprises (31% de la VA en 2017, soit leur niveau en 2008)

- Le CICE n'a pas eu d'effet sur l'investissement, la recherche et développement et les exportations.

- Les effets sur l'emploi du CICE sont ambigus : la plupart des études concluent (OFCE, INSEE, DG Trésor, LIEPP, TEPP) concluent à un effet positif faible : 100 000 emplois créés ou sauvegardés sur la période 2013-2018. Le volume d'emplois sauvegardés grâce au préfinancement est encore plus faible : 3000 tout au plus, uniquement en 2013.

- Effet sur les salaires : d'une part, le CICE a joué positivement sur les salaires des cadres et professions intellectuelles supérieures, mais n'a pas eu d'effet sur la progression salariale à proximité du seuil de 2,5 SMIC ou sur les bas salaires plus proches du SMIC. Au contraire, on aurait plutôt eu un effet de modération salariale (l'existence d'un seuil a contribué à modérer la progression des rémunérations qui lui sont inférieures).

- un fort effet emploi est trouvé pour les 25% des entreprises qui sont les plus bénéficiaires du CICE, soit un huitième des effectifs. Pour les autres, l'effet emploi est modéré.

- L'effet total sur l'emploi est estimé à 200 000 emplois environ. Ce chiffre est faible lorsqu'on le rapporte au coût du CICE.

C. Les politiques de formation et de flexibilisation pour lutter contre les rigidités du marché du travail

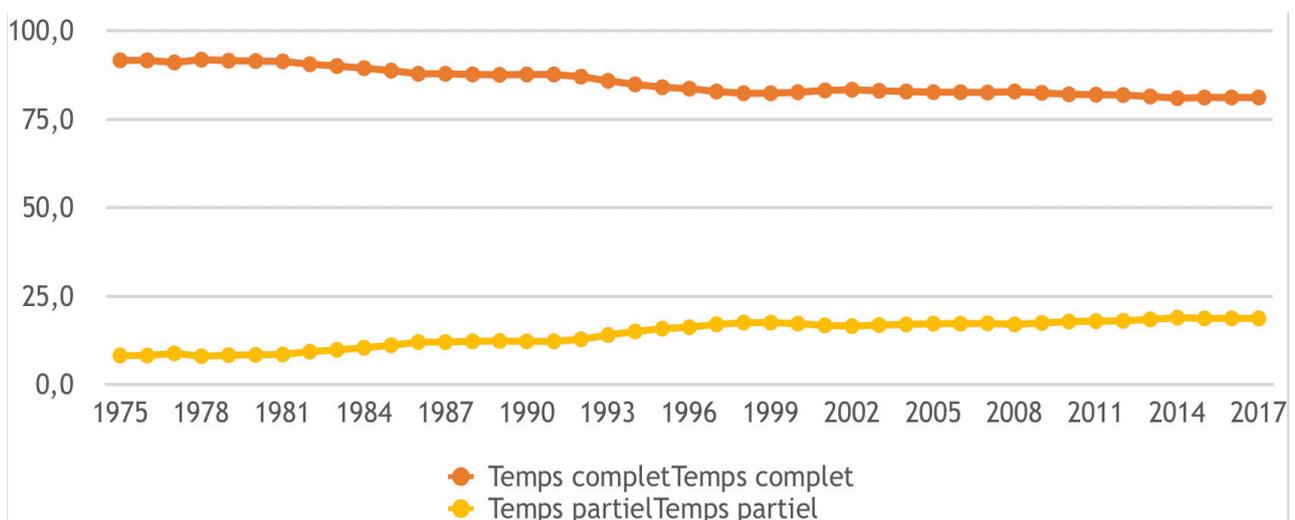
1. Pourquoi viser la diminution des rigidités du marché du travail ?

Dans la totalité des pays développés existe un droit du travail qui encadre les pratiques des employeurs et des salariés en matière d'emploi. Ce droit codifie le recours aux différents types de contrats de travail, pose le cadre de la relation de subordination qui définit le travail salarié, organise le recours aux heures supplémentaires, définit les règles liées à l'embauche, au licenciement, à la rémunération, etc. Ces règles, nécessaires pour organiser le fonctionnement du marché du travail, sont parfois jugées trop lourdes et une partie des économistes les a identifiées comme une source de rigidités à l'origine d'un chômage structurel. Dans cette perspective, la diminution du chômage passe par la simplification du code du travail et la suppression de tout ou partie des obstacles au libre ajustement des salaires sur le marché. En

effet, le chômage qui naît de l'existence de rigidités empêche les salariés souhaitant travailler pour un salaire inférieur au salaire minimum de le faire. L'employeur est tenu de motiver juridiquement les licenciements, et est soumis à des lourdeurs administratives pour embaucher. Il préfère alors ne pas embaucher ou avoir recours à des modalités d'embauche plus souples. Cette perspective théorique n'est pas nouvelle : elle est issue du modèle néoclassique du marché du travail et reprise par Arthur Cecil PIGOU en 1933 dans sa *Théorie du chômage*. Bien que datée et soumise à de nombreuses critiques théoriques et factuelles (notamment l'idée, déjà explorée dans ce cours, qu'il est quasi impossible de faire diminuer les salaires nominaux), elle a été reprise avec l'apparition du chômage de masse au début des années 1970. Les tenants de cette position ont souligné le poids démesuré des systèmes de protection sociale (pesant sur le coût du travail) et des règles encadrant le travail, et plaidé que le marché du travail soit rendu plus flexible. Depuis le début des années 1980 et les grandes réformes structurelles engagées en Grande-Bretagne (le *Big Bang* orchestré par Margaret THATCHER), aux Etats-Unis (élection de Ronald REAGAN), et même en France (le « *tour-nant de la rigueur* » du premier mandat de François MITTERRAND), l'idée de la nécessité de rendre le marché du travail plus flexible a parcouru du chemin.

Dans les faits, on a effectivement pu observer une transformation des marchés du travail des pays développés dans le sens d'une flexibilité accrue. Celle-ci est vue comme une nécessité pour répondre à un chômage toujours plus massif et lutter contre les freins institutionnels au chômage. Prenons le cas français :

Document 12 : Part des emplois à temps partiel et à temps plein en France (1975-2017)

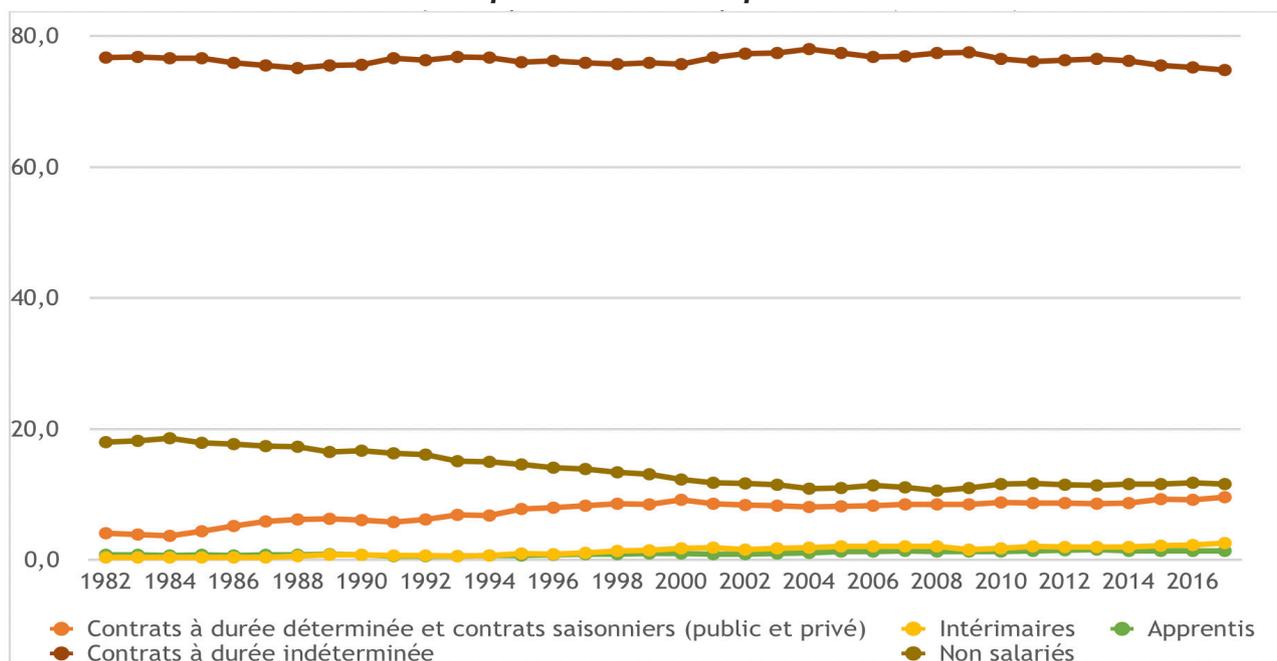


La tendance qui se dessine à la lecture du Document 12 est claire :

- En 1975, l'emploi à temps partiel représentait 8,3% de l'emploi total français. En 2017, c'est 18,8%, soit une progression de plus de 10 points de % sur la période considérée.
- Parallèlement, l'emploi à temps complet voit sa part diminuer nettement : on passe de 91,7% des emplois à 81,2% entre 1975 et 2017.

- La progression du temps partiel semble s'être relativement stabilisé depuis le début du 21e siècle : on tourne autour de 18% de l'emploi total depuis 1998.

Document 13 : formes particulières d'emploi en France (1982-2017)



Par ailleurs, il ressort du Document 13 les éléments suivants :

- La part de l'emploi à durée indéterminée (le CDI ou contrat de travail le plus sécurisé en droit du travail français) a légèrement diminué depuis 1982. Les contrats à durée indéterminée représentaient 76,2% de l'emploi total en 1982, contre 74,8% en 2017. On ne peut donc pas parler d'effondrement de la norme d'emploi à durée indéterminée.
- La part des CDD et contrats saisonniers a progressé plus nettement : ils représentaient 4,1% des emplois français en 1982, contre 9,6% en 2017, soit 5,5 pts de progression.
- On remarque également une progression de la part des contrats d'apprentissage (+0,8 points) et de l'intérim (+2,2 points) dans l'emploi français.

La progression assez nette des CDD, des contrats saisonniers et de l'intérim traduit bien une flexibilité plus forte du marché du travail français depuis le début des années 1980, malgré la résistance d'une norme d'emploi à temps plein à durée indéterminée. De fait, non seulement le marché du travail français s'est flexibilisé, mais il s'est également dualisé : l'écart s'est creusé entre les précaires (*outsiders*) et les stables (*insiders*). Si l'on rajoute à cela le constat que les CDD constituent désormais la solution de première embauche la plus fréquente, et que la durée médiane des CDD se situe à 5 jours en 2017 (contre 22 jours en 2001), on ne peut que

confirmer l'idée d'une flexibilité accrue du marché du travail.

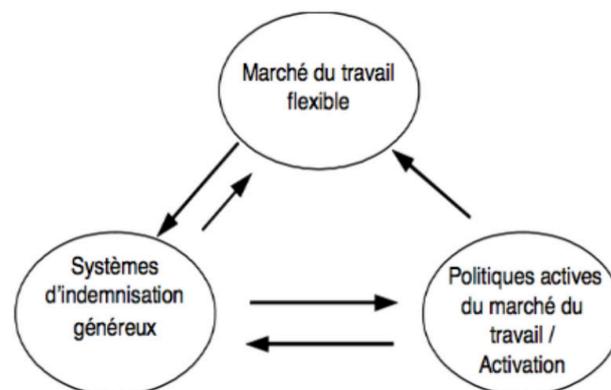
2. Un exemple de politique combinant flexibilité et formation : les politiques de flexicurité

Pour rendre plus acceptable la nécessité de flexibiliser l'emploi, les dirigeants politiques se sont inspirés des réformes menées dans les pays scandinaves et aux Pays-Bas au début des années 1990, se proposant de compenser le surcroît de flexibilité par plus de sécurité. Selon la formule consacrée, on cherche à « passer de la sécurité de l'emploi à la sécurité dans l'emploi ». Du point de vue des politiques de l'emploi, il s'agit de prioriser la participation au marché du travail plutôt que de se limiter à une indemnisation du chômeur, et de l'associer à des politiques de formation continue des travailleurs pour leur permettre une mobilité professionnelle et un retour à l'emploi plus rapide. On parle alors de flexicurité (association de « flexibilité » et « sécurité »).

Le cas du Danemark est souvent cité en exemple des politiques de flexicurité. Au début des années 1990, ce pays s'illustre par des indicateurs socioéconomiques médiocres. Le Danemark est un pays cumulant de nombreuses difficultés et notamment un taux de chômage élevé (12 % de la population active en 1994 au sens de l'OCDE). Le gouvernement danois réforme le marché du travail en appliquant le modèle du « triangle d'or de la flexicurité », soit l'équilibre entre flexibilité et sécurité. Les trois composantes du « modèle danois » sont représentées :

- Une importante souplesse du droit du travail, qui permet de licencier et d'embaucher facilement
- Compensée par un haut niveau d'indemnisation du chômage, en particulier pour les bas salaires
- Ainsi que par des politiques actives de l'emploi

Document 14 : Le triangle d'or de la flexicurité danoise



Source : P. K. MADSEN, « Le modèle danois de la flexicurité : un paradis non sans quelques serpents », in H. SARFATI, G. BONOLI, *Mutations du marché du travail et protection sociale dans une perspective internationale. Voies parallèles ou convergentes ?*, Peter Lang, Bruxelles, 2002.

L'idée fondamentale qui a guidé le dispositif : il vaut mieux un taux d'emploi élevé qu'un dispositif de prise en charge financière. Dans le cadre du Danemark, cela a donné :

- une législation de l'emploi très libérale, corrigée par des accords collectifs contraignants. Par exemple les licenciements ne requièrent pas de protocole particulier et s'appliquent dès réception de la lettre, sauf accord de branche particulier.
- une mobilité de l'emploi importante. Par exemple, le taux de rotation de la main d'œuvre danoise n'est jamais descendu en-deçà de 25% en raison du nombre élevé de créations et de destructions d'emplois dans cette économie ; en moyenne, 30% des travailleurs changent d'emploi chaque année.
- une protection généreuse des revenus en cas de chômage. 90% de revenu de remplacement est assuré pour les travailleurs les moins rémunérés sur le marché du travail pendant 12 mois.
- des politiques de l'emploi actives, qui imposent à tous les chômeurs des mesures d'activation obligatoires dans les six premiers mois de chômage (par exemple, l'obligation de rechercher un emploi avec contrôle de l'activité de recherche).

Ce modèle a été assez efficace, si l'on en juge par la diminution du taux de chômage de 4 points entre 1993 et 2003 (cf. Document 15), et la faiblesse du chômage de longue durée danois (19,9%) en comparaison de la France (38,3%).

Document 15 : Comparaison des performances du marché du travail (Danemark vs France)

	Danemark	France
Taux d'emploi total 1993 (%)	72.1	59.3
Taux d'emploi total 2003	75.1	63.2
Taux de chômage 1993 (%)	9.6	11.1
Taux de chômage 2003 (%)	5.6	9.4
Part du chômage de longue durée en 2003 (%)	19.9	38.3

(source : Eurostat)

Annexes

Annexe 1 : Comparaison des chiffres du chômage au sens du BIT (INSEE) et DEFM (Pôle Emploi), 2003-2013



Source : Le Monde, « Chômage : pourquoi les chiffres de l'INSEE et de Pôle Emploi diffèrent », Les décodeurs, 24 août 2017

On constate que les deux mesures ne convergent que sur une période restreinte, entre 2006 et 2009. Depuis 2009, le nombre de demandeurs d'emplois inscrits en catégorie A à Pôle emploi a augmenté bien plus fortement que le nombre de chômeurs au sens du BIT mesuré dans les enquêtes Emploi : l'écart est passé de 14 000 au premier trimestre 2009 à 965 000 fin 2017. Pourquoi les deux mesures ne sont-elles pas identiques ?

D'abord car les méthodologies de mesure présentent des biais :

- L'INSEE fait son enquête-emploi sur la base d'un échantillon représentatif, avec enquête

par questionnaire. Près de 115 000 personnes sont interrogées lors de l'enquête en continu. Les résultats ne sont valables que dans un intervalle de confiance, égal à 0,3 points de taux de chômage. En clair, dire que le chômage a varié de 0,1% d'un trimestre à l'autre n'a pas de sens : les inflexions significatives ne se calculent qu'au-delà de 0,3% de taux de chômage en plus ou en moins. Par ailleurs, la précision des questions dans le questionnaire peut faire varier les résultats. Par exemple, en 2013, l'INSEE a changé plusieurs questions pour les rendre plus précises : le nouveau questionnaire a fait « *baisser* » le taux de chômage de 0,5 points environ...

- Les chômeurs au sens de Pôle Emploi constituent une mesure administrative. En tant que telle, elle est susceptible de varier selon les ordres hiérarchiques : par exemple, un contrôle plus strict des chômeurs peut faire augmenter le nombre de radiations et conduire à une diminution du chômage dans les chiffres. Enfin, la catégorie A est très restrictive, plus encore que dans l'enquête emploi : il ne faut pas avoir travaillé du tout pour y être enregistré, pas même une heure.

Ensuite parce que les deux organismes ne mesurent pas exactement la même chose :

- Des chômeurs au sens du BIT peuvent ne pas s'inscrire à PE, par exemple parce qu'ils n'ont pas ou plus de droits à l'indemnisation ou ne comptent pas sur l'ARE pour obtenir un emploi. Ils mobilisent des moyens de recherche active, mais différents de Pôle Emploi. Entre 15% et 20% des chômeurs déclarés dans l'enquête emploi n'étaient pas inscrits à Pôle Emploi.

- Dans l'enquête *Emploi* sont considérées comme démarches actives les contacts avec des relations personnelles ou professionnelles (anciens collègues, syndicat), le recours aux réseaux sociaux, le passage d'un entretien d'embauche et/ ou d'un concours de la fonction publique, le dépôt de candidature spontanée, etc. Le fait d'être inscrit à PE ne suffit pas pour être considéré en recherche active d'emploi au sens du BIT. On peut donc être chômeur au sens de PE et non au sens du BIT : l'enquête emploi rend compte d'une hausse des personnes inscrites à PE et inactives au sens du BIT car elles ne sont pas en recherche active d'emploi ou non disponibles immédiatement pour travailler (elles tombent donc dans le « *halo* » du chômage).

Des modifications conjoncturelles sont également en jeu :

- Les bénéficiaires du RSA sont depuis 2009 obligés de s'inscrire comme demandeurs d'emplois pour continuer d'en bénéficier : cela fait augmenter le nombre de chômeurs au sens de Pôle Emploi, mais pas forcément au sens du BIT.

- L'extinction progressive du dispositif de dispense de recherche d'emploi (DRE) a contribué à rehausser le nombre de personnes de 50 ans ou plus inscrites en catégorie A, sans qu'elles soient nécessairement en recherche d'emploi. L'écart cumulé entre le nombre de DEFM A et de chômeurs BIT dû à cette réforme a été estimé à 80 000 personnes entre décembre 2008 et décembre 2012.

- Enfin, la réforme des retraites de 2010 et le report progressif jusqu'en 2017 des bornes d'âge de départ en retraite ont rehaussé le nombre de seniors inscrits en DEFM A, probablement plus fortement que le nombre de chômeurs au sens du BIT, notamment en cas de découragement dans la recherche d'emploi des personnes concernées. Les seniors et les juniors expliquent principalement la divergence des chiffres.

Annexe 2 : Les interdépendances dynamiques

Les changements de situation sont nombreux pour les chômeurs, cet état étant par définition transitoire. Le suivi d'une cohorte de chômeurs permet une première estimation du volume de sortie du chômage, vers l'inactivité ou l'emploi. Il ressort des données 2019 de l'INSEE que, dans l'année qui suit l'enquête emploi, près de 25% des chômeurs basculent dans l'inactivité et plus de 35% sont en emploi -dans les 2/3 des cas, un emploi à durée limitée-. On peut procéder de la même manière pour les inactifs : plus de 16% sont en emploi ou au chômage un an plus tard.

Suivre la trajectoire des chômeurs ou des inactifs donne une première approximation des flux entre chômage, inactivité et emploi. Les économistes cherchent également à faire le lien entre ces évolutions de la population active et la situation conjoncturelle. J. GAUTIER (*Le chômage*, 2015) nomme interdépendances dynamiques les frontières floues entre les situations de chômage et d'inactivité lorsque la conjoncture macroéconomique change. Par exemple, une dégradation de la conjoncture peut pousser une partie des chômeurs à ne plus rechercher d'emploi : ils sont « *découragés* ». En termes statistiques, ils basculent dans la catégorie « *inactifs* ». De manière symétrique, une amélioration de la conjoncture pousse des personnes qui ne pensaient pas pouvoir retrouver d'emploi à reprendre une recherche de travail : ces personnes passent de la catégorie « *inactifs* » à « *chômeurs* ». C'est un effet d'appel. Alors que les catégories statistiques conduisent à penser ces situations comme cloisonnées, la réalité du marché du travail montre qu'elles sont relativement sensibles aux anticipations et jugements sur le contexte macroéconomique. On peut ainsi affiner le diagnostic sur la dynamique du marché du travail en analysant les flexions conjoncturelles des taux d'activité et d'emploi. Pour rappel, le taux d'activité est le rapport du nombre d'actifs à la population en âge de travailler. Il

est généralement calculé par catégorie d'âge (par exemple les 15-24 ans) ou par sexe.

$$\text{Taux d'activité} = \frac{\text{Nombre d'actifs}}{\text{Population en âge de travailler}}$$

Les dégradations conjoncturelles entraînent une diminution du nombre d'actifs (une partie des chômeurs bascule dans l'inactivité). A population en âge de travailler constante, le taux d'activité baisse. L'amélioration conjoncturelle se traduit à l'inverse par un effet d'appel qui conduit à une augmentation du nombre d'actifs. A population en âge de travailler constante, le taux d'activité augmente. Ces variations ou « *flexions* » conjoncturelles du taux d'activité touchent en priorité ceux qui sont aux marges du marché du travail, les jeunes, les peu diplômés, une partie des femmes, etc. Ces populations alternent plus souvent que les autres chômage, inactivité et emploi au gré des variations cycliques de l'activité.

L'existence des interdépendances dynamiques permet d'évacuer les raisonnements simplistes qui voient le marché du travail comme un système de vases communicants. Ce n'est pas parce qu'un emploi est créé qu'il est nécessairement pourvu par un chômeur : un inactif peut très bien, par effet d'appel, décider de postuler et être embauché. Une personne déjà en emploi peut décider de cumuler plusieurs activités professionnelles. Une personne en sous-emploi peut trouver les heures qui manquent pour obtenir une activité à temps complet. Donc, un emploi créé ne rime pas forcément avec un chômeur de moins. Inversement, un emploi détruit n'équivaut pas nécessairement à un chômeur de plus. En d'autres termes, les taux de chômage, d'activité et d'emploi doivent être appréciés ensemble pour donner une vision plus exacte de la dynamique du marché du travail.

Le marché du travail étatsunien est un bon exemple de la nécessité d'une vision globale. Depuis 2010, le taux de chômage est en baisse constante, et a atteint, en octobre 2019, un plancher à 3,5% de la population active. Ce chiffre, médiatisé car plus bas niveau historique de chômage depuis 1940, ne donne qu'une vision partielle de la réalité du marché du travail. La baisse du taux de chômage s'est accompagnée d'une baisse du taux d'activité, tandis que le sous-emploi s'est maintenu. Ainsi, les hommes de 25 à 54 ans ont vu leur taux d'activité baisser de 2 points entre 2008 et 2019, passant de 91% à 89%. Hommes et femmes confondus, ce sont 23 millions d'adultes de 25 à 54 ans qui ne sont ni chômeurs, ni en emploi, mais inactifs. Ce chiffre est synonyme d'une dégradation des conditions de recherche d'emplois pour une importante partie de la population en âge de travailler. A l'évidence, une lecture du seul taux de chômage est insuffisante.

Annexe 3 : Prospection d'emploi et salaire de réservation

Les théories de la prospection d'emploi ou théories du job search font de la recherche d'emploi une activité à part entière, rationnelle, soumise à un calcul coût/avantage. La durée de la recherche d'emploi est fonction des revenus dont disposent le chômeur (par exemple, l'allocation d'aide au retour à l'emploi en France) et de son aversion au risque. Ces théories soulignent la part volontaire du chômage, puisque c'est le chômeur qui décide de consacrer le temps qu'il souhaite à la recherche d'un emploi. La structure du marché du travail, les qualifications de l'individu, les revenus de transfert distribués par l'État sont autant de contraintes et d'opportunités qui influencent le choix du chômeur.

La prospection d'emploi considérée comme un calcul coût/avantage

Dans le modèle néoclassique, la seule question que se pose le travailleur est de savoir s'il souhaite travailler au taux de salaire du marché. L'activité de recherche d'emploi n'existe pas (information parfaite). Pourtant –et c'est ce qui fait du chômeur un actif à part entière-, une partie non négligeable du temps des chômeur est consacré à rechercher un emploi : consulter les offres, répondre aux offres, envoyer des CV, des lettres de motivation, assister à des ateliers de recherche d'emploi, se former en vue d'une reconversion, se rendre à des entretiens auprès des ressources humaines ou des chefs d'entreprises, etc. Dans la réalité, l'information dont dispose le chômeur n'est pas parfaite, et l'activité de recherche constitue un investissement à part entière : la personne souhaite trouver un emploi, mais ne dispose pas d'un temps et de ressources illimités pour cela. Le chômeur va donc poursuivre cette activité de recherche jusqu'à ce qu'il trouve un emploi qui lui convienne, ou en cas d'échecs répétés, qu'il cesse de le faire. Il a donc une activité de prospection qui ne se distingue pas, du point de vue de la démarche, d'une recherche d'appartement (trouver le loyer le plus faible possible) ou d'une recherche d'emprunt (trouver le meilleur taux possible). Ces théories se positionnent donc dans le prolongement du modèle du marché du travail néoclassique, en ajoutant une troisième catégorie aux inactifs et aux actifs occupés : les prospecteurs d'emploi.

La question qu'explorent les théories de la prospection d'emploi est celle du temps optimal de recherche d'emploi, compte-tenu de la nécessaire recherche d'information sur les emplois disponibles et les coûts de recherche que subit le chômeur. Les travailleurs qui prospectent pour un emploi disposent en effet d'une information parcellaire : ils sont capables d'estimer grossièrement la moyenne des salaires pratiqués sur le marché pour leur qualification et le type d'emploi qu'ils recherchent, ils ont accès à une partie des informations sur les emplois disponibles (mais pas tous !), et doivent composer avec les coûts de la recherche d'un emploi. Ces coûts sont de deux types :

- Des coûts directs (coûts de la réalisation de CV, des lettres à poster, des frais de

transport, etc.) qui ont tendance à augmenter avec l'augmentation de la durée de la recherche. En effet, les individus commencent généralement à rechercher des offres d'emplois près de chez eux, où les coûts d'obtention de l'information sont plus faibles. Dès lors que la recherche s'élargit géographiquement, ces coûts directs augmentent.

- Le coût d'opportunité du temps passé à rechercher un emploi. Dès lors qu'une personne récupère une offre d'emploi, y renoncer pour attendre une autre offre a un coût : le salaire qu'elle aurait pu gagner en acceptant la première offre. Plus la recherche s'allonge, plus ce coût d'opportunité augmente.

En somme, le coût marginal de la recherche d'emploi est croissant du temps de recherche, tandis que le bénéfice marginal est décroissant du temps de recherche. Le chômage de prospection résulte de l'information imparfaite et du désir des individus de passer un temps optimal à rechercher un emploi, compte-tenu de l'augmentation du coût marginal de recherche.

La prospection d'emploi dépend du salaire de réservation

Un peu comme pour une recherche d'appartement, le chômeur/prospecteur d'emploi se fixe un certain nombre de critères avant d'accepter une offre d'emploi. Parmi ces critères, un des plus importants est le niveau de rémunération proposé par le futur employeur. Les économistes travaillent cette question avec le concept de **salaire de réservation**. Inspiré du salaire de réserve des néoclassiques, le salaire de réservation est déterminé en comparant les gains monétaires attendus si le chômeur accepte l'offre d'emploi qui lui est faite avec les gains qu'il pourrait obtenir s'il continuait la recherche pour obtenir une meilleure offre d'emploi. Autrement dit, il s'agit du critère financier qui permet au chômeur d'arbitrer entre deux situations : accepter une offre ou refuser et continuer de chercher un emploi. Si la personne n'accepte pas l'offre d'emploi et le salaire qui va avec, c'est qu'elle a jugé que la perspective de gain était inférieure à ce qu'elle pourrait retirer en continuant de chercher. En théorie, il y a donc un niveau de salaire pour lequel le chômeur est indifférent entre accepter l'offre et continuer sa recherche. Cette valeur est appelée salaire de réservation. Le chômeur cessera de chercher un emploi dès lors qu'il recevra une offre supérieure au salaire de réservation.

La durée du chômage dépend largement du salaire de réservation. Les deux sont positivement corrélés : plus le salaire de réservation est élevé, plus la durée du chômage sera importante. On comprend ainsi que l'amélioration des conditions de vie du chômeur joue positivement sur le temps de recherche d'emploi. En effet, s'il peut bénéficier d'allocations chômage ou d'une aide d'autre sorte, ou encore d'offres emplois qui lui arrivent plus facilement et donc à moindre coût, il aura tendance à faire durer le chômage. Ces aides font augmenter le salaire de réservation, et par suite la durée du chômage. Dans cette perspective, si l'assurance chômage est plus généreuse, le chômeur va faire durer sa recherche d'emploi,

puisqu'il peut se montrer plus sélectifs dans les offres d'emploi. Idem s'il pense que les offres d'emplois seront plus nombreuses que par le passé.

Le salaire de réservation est un déterminant essentiel de la probabilité de sortie du chômage, mais il n'est pas fixé une fois pour toutes : il diminue avec l'augmentation du temps passé au chômage. Plus l'ancienneté dans le chômage est importante, plus le salaire de réservation va avoir tendance à diminuer, toutes choses égales d'ailleurs. Il y a aussi des causes institutionnelles à ce comportement : dans de nombreux pays développés, les allocations chômage sont dégressives au cours du temps passé au chômage. Ce n'est pas le cas en France, sauf pour les cadres depuis la réforme Pénicaud de l'assurance chômage en 2019. Par ailleurs, le chômeur de longue durée est souvent stigmatisé et les offres d'emplois qui lui parviennent sont moins nombreuses. Enfin, il faut un certain temps pour évaluer le « juste » salaire de réservation : comme pour une recherche d'appartement, le chômeur apprend au fur et à mesure de sa recherche d'emploi à être plus exigeant sur certains points, et moins sur d'autres.

Les théories de la prospection d'emploi et du salaire de réservation se situent dans la droite ligne du modèle de chômage volontaire : le chômeur est le seul responsable du choix de la durée de la recherche d'emplois. Les aides dont il peut bénéficier (allocations chômage distribuées par l'Etat, mise à disposition de l'information, etc.) sont vues comme autant d'éléments qui retardent le retour au travail du chômeur. On voit que ces modèles se rapprochent d'un point de vue libéral, puisque 1/ la responsabilité des employeurs n'est pas engagée, 2/ l'Etat met à disposition des revenus de « confort » qui retardent le retour au travail du chômeur, et 3/ le prospecteur d'emploi choisit volontairement de faire durer la recherche en fonction de ses préférences. D'autres économistes postulent au contraire que retarder l'acceptation d'une offre aboutit à un meilleur processus d'appariement, permettant aux salariés de choisir un emploi plus productif. Dans cette perspective, l'allocation chômage est une subvention à l'amélioration de l'appariement sur le marché du travail, voire à l'accroissement de la production au sein d'une économie.

Empiriquement, quelle est la validité de ces raisonnements ? La durée et le montant de l'indemnisation des chômeurs par l'Etat a-t-elle un effet sur la durée du chômage ? Les enquêtes économétriques dont on dispose sur ces points sont divergentes. Dans leur revue de littérature, TATSIRAMOS et VAN OURS (2014) indiquent que l'élasticité de la durée du chômage au niveau d'indemnisation est comprise entre 0,4 et 1 et qu'un accroissement de la durée d'indemnisation se traduit par une augmentation de la durée au chômage de l'ordre de 20 % de l'accroissement de la durée d'indemnisation initiale. Sur données françaises, LE BARBANCHON (2012) met en évidence une réduction du taux de sortie du chômage vers l'emploi de 28 % (soit une hausse de durée au chômage d'environ deux mois et demi) lorsque la durée d'indemnisation est portée de 7 mois à 15 mois dans certaines filières. D'autres études nuancent ces résultats. La revue de littérature d'ALGAN et al. (2006) considère que la théorie des aspects désincitatifs de l'assurance chômage n'est que partiellement con-

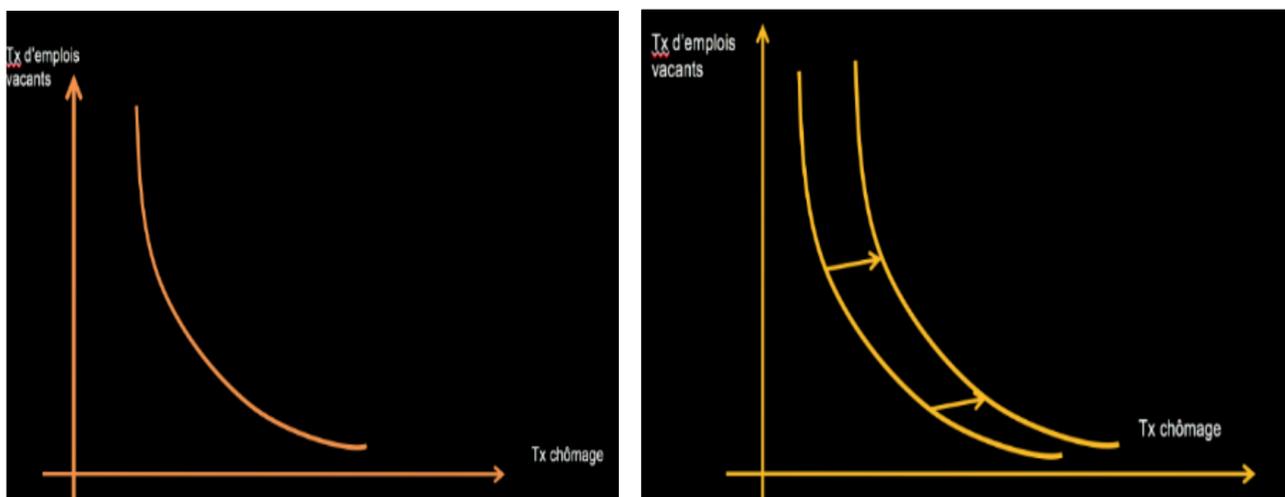
firmée par les faits. En particulier, la « *générosité* » de l'indemnisation augmenterait bien le « *salaire de réservation* » mais elle ne réduirait pas les efforts de recherche d'emploi. Au total, selon ces auteurs, une hausse de l'indemnisation augmenterait la durée du chômage mais l'ampleur serait faible voire peu significative.

Est-ce que l'augmentation de l'indemnisation du chômage augmente réellement la qualité de l'emploi et la productivité ? Les études empiriques analysant le lien entre les paramètres d'indemnisation du chômage et la qualité des emplois retrouvés sont peu nombreuses et leurs résultats sont ambigus. LE BARBANCHON (2012) estime, qu'en France, les demandeurs d'emploi ayant bénéficié d'un allongement de la durée d'indemnisation entre 2000 et 2002 n'ont pas retrouvé un emploi de meilleure qualité (que ce soit en termes de salaire ou de durée d'emploi). L'amélioration de l'information (la fréquence d'arrivée des offres d'emploi) ne rend pas les chômeurs plus « *difficiles* » puisqu'on n'observe pas d'effet de ralentissement de la sortie du chômage. C'est même plutôt un effet d'accélération qui se produit -ce qui est logique, puisque le chômeur récupère plus de propositions d'embauches-.

Annexe 4 : La courbe de BEVERIDGE

La première vague d'analyse du chômage structurel est matérialisée par la courbe de BEVERIDGE. Dans un ouvrage de 1944, intitulé *Full Employment in a Free Society*, l'économiste William BEVERIDGE relie le taux de chômage et le taux d'emplois vacants afin de mesurer l'appariement entre l'emploi et le chômage.

Courbe de BEVERIDGE et son déplacement



La courbe de BEVERIDGE consiste en une relation décroissante entre le taux de vacances d'emplois et le taux de chômage. Sur le marché du travail existe toujours des emplois vacants, soit que les entreprises n'aient pas réussi à les pourvoir, soit que le temps de rotation entre deux emplois soit long. Ce taux d'emplois vacants a tendance à augmenter en période de croissance, les entreprises ayant plus de mal à pourvoir les postes lorsque le nombre de candidats potentiels diminue. Le raisonnement inverse vaut également : plus le chômage est important, moins les entreprises ont de difficulté à pourvoir les emplois vacants. On a donc une corrélation négative entre le taux de vacances d'emplois et le taux de chômage.

La courbe de Beveridge permet ainsi de visualiser :

- Le chômage frictionnel, qui correspond à la partie verticale de la courbe où le taux de chômage est très faible. Dans cette partie de la courbe, la faiblesse du taux de chômage s'accompagne d'un niveau élevé d'emplois vacants : le chômage ne pouvant plus baisser, un grand nombre de postes ne pourront être pourvus.
- Une dégradation conjoncturelle (respectivement une amélioration conjoncturelle) par un déplacement le long de la courbe. Ce déplacement traduit une augmentation du chômage et une moindre difficulté à pourvoir les postes disponibles pour les employeurs.
- Un choc structurel, en déplaçant la courbe vers la droite (dégradation) ou vers la gauche (amélioration). Ce déplacement traduit l'augmentation simultanée du chômage et des emplois vacants.

La proximité de la courbe de BEVERIDGE par rapport aux axes traduit l'efficacité du processus d'appariement. Dans le schéma de droite, la courbe de BEVERIDGE située le plus à droite traduit une dégradation de l'appariement sur ce marché du travail : à niveau de chômage égal à la première courbe, le taux de vacances d'emplois est plus élevé.

Les déplacements vers la droite de la courbe de Beveridge peuvent être dus à un grand nombre de facteurs affectant le processus d'appariement, dont :

- Une moindre efficacité du système de formation, qui produit des compétences non adaptées aux attentes des entreprises
- Moindre efficacité du service public de l'emploi qui met en relation les chômeurs et les emplois vacants
- Un système d'indemnisation du chômage plus généreux qui réduit l'intensité de la recherche d'emploi par les chômeurs

- Le pouvoir de négociation des salariés (lié aux syndicats par exemple) peut jouer négativement sur l'offre d'emplois vacants
- La baisse de la productivité moyenne du travail non accompagnée d'une baisse du salaire réel

Annexe 5 : La loi d'OKUN

Il existe une autre manière d'exprimer le coefficient d'OKUN, reposant sur la distinction entre **croissance potentielle et effective**. Plus exactement, le chômage est lié à l'écart de production (*output gap* en anglais) c'est-à-dire à la différence entre la croissance effective et la croissance potentielle (ou entre le PIB effectif et le PIB potentiel). La croissance potentielle est une croissance théorique, celle qui résulterait du plein-emploi des facteurs de production (travail et capital), soit le niveau de production de biens et services maximum qui puisse être atteint sans qu'il y ait tension inflationniste (la demande de ces facteurs n'excède pas l'offre). Elle est mesurée par le PIB potentiel. La croissance effective est celle qui est effectivement réalisée et mesurée par le PIB effectif. La loi d'OKUN théorise la relation entre l'évolution du chômage et celle de l'écart de production. Le chômage serait une fonction croissante de l'écart de production, selon la formule suivante :

$$\Delta U = -\beta (g - g^*)$$

avec U = Unemployment (chômage)
 β = le coefficient d'Okun
 g = PIB effectif
 g* = PIB potentiel

Le coefficient d'OKUN mesure l'élasticité du chômage à l'écart de production. Si la croissance effective est inférieure à la croissance potentielle, le chômage augmente. g* correspond donc au niveau de croissance minimum pour faire baisser le chômage, tandis que β mesure dans quelle proportion le chômage va diminuer une fois le niveau g* dépassé.

On peut procéder à une vérification empirique de la « loi d'OKUN » en étudiant statistiquement le lien entre les variations du taux de chômage et les variations du taux de croissance de l'économie. On peut ainsi estimer le niveau de croissance minimum à atteindre pour faire baisser le chômage. C'est ce que font deux économistes, Olivier BLANCHARD et Daniel COHEN (in *Macroéconomie*) : appliqué aux données françaises sur la période 1975-2016, on obtient $g^* = 2,8$. Ce chiffre signifie que pour faire baisser durablement le chômage en France, il faudrait que la

croissance française atteint 2,8% a minima.

Annexe 6 : Éléments statistiques sur les politiques de l'emploi

Les dépenses ciblées en faveur des politiques du marché du travail

En termes de budget, les dépenses ciblées en faveur des politiques du marché du travail comptent pour 66,3 mds en 2017 en France (2,89% du PIB) et se décomposent comme suit :

- Les PE passives de soutien au revenu des chômeurs se montent à 45,1 Md€
- Les PE actives (formation professionnelle des demandeurs d'emploi, aides à la création d'emplois et à la création d'entreprises) se montent à 15,3 Md€
- Dans les dépenses ciblées, on compte également le paiement des fonctionnaires de Pôle Emploi pour 5,8 Md€

Dépenses ciblées pour les PMT en fonction du nombre de demandeurs d'emploi

Des tendances fortes qui se dessinent pour l'ensemble des dépenses ciblées :

- Quasi-stabilité du montant des mesures passives qui représentent environ 2/3 des dépenses ciblées pour un total de 45,1 Mds €. Quasi-disparition des préretraites, stabilité de l'ARE (36,6 Mds €) et légère diminution des allocations au sens large (-200 M€)
- Les dépenses actives représentent 15,3 Mds €. Elles diminuent de 5,4% par rapport à 2016, et expliquent l'essentiel du recul des dépenses ciblées, notamment en raison du recul des contrats aidés (-31% dans le secteur marchand et -9% dans le secteur non marchand)

Dans le détail, on retrouve l'idée que ce sont les créations directes d'emplois qui contribuent le plus à la diminution des dépenses ciblées en 2017. Les dépenses d'incitations à l'embauche et les créations directes d'emploi (catégorie 4 et 6), et plus particulièrement les contrats aidés, sont celles qui diminuent le plus (-9,6 %, à 5,7 Mds€). Cette dynamique s'explique par l'arrêt de certains dispositifs de contrats aidés. C'est notamment le cas des contrats uniques d'insertion du secteur marchand (CUI-CIE), dont la dépense diminue de 51,2 %, à 184 M€. De même, la dépense en faveur des emplois d'avenir diminue fortement, de près de 30 % (141 M€ en 2017). Une forte baisse de la dépense liée aux contrats de génération est également constatée (-18,5 % à 103 M€), due à l'arrêt du dispositif en septembre 2017. La dépense en faveur des contrats uniques d'insertion du secteur non marchand (CUI-CAE) diminue aussi en 2017 (-7,6 % à 2,5 Mds€) comme celle concernant les emplois d'avenir non marchands (-12,1 % en

2017), du fait de l'arrêt des deux dispositifs.

Dépenses ciblées pour les PMT en : détail des politiques actives

Dans la plupart des pays de l'Union européenne, les dépenses ciblées sur le marché du travail ont fortement augmenté après la crise de 2008 pour atteindre un pic en 2010. Depuis, ces dépenses diminuent tendanciuellement et suivent partiellement l'évolution du taux de chômage qui baisse depuis 2013 au niveau européen. En 2017, leur niveau se situe entre 0,7 et 2,9 % du PIB. La France se place à un niveau élevé avec une dépense qui atteint 2,9 % du PIB. Ce niveau est relativement stable sur la période, comme le taux de chômage.

Les dépenses générales en faveur de l'emploi et du marché du travail

Les dépenses générales en faveur de l'emploi ne s'adressent pas spécifiquement à des groupes ciblés, comme les personnes en difficulté sur le marché du travail. Il s'agit généralement de transferts aux entreprises visant à réduire le coût du travail pour certaines catégories de salariés, dans certains territoires, ou pour certains secteurs d'activité. Le contour de ces dépenses fait débat : s'agit-il de mesures uniquement en faveur de l'emploi ? On peut en douter, puisque par exemple les allègements de charges accroissent également la compétitivité-prix des entreprises. Autre exemple, les mesures destinées aux entreprises s'installant sur certains territoires (comme les zones franches urbaines) : elles servent tout autant l'aménagement du territoire que l'emploi. Ces dépenses n'ont donc pas comme seule conséquence l'amélioration de la situation de l'emploi.

Les dépenses générales en faveur de l'emploi et du marché du travail (exonérations de charges sociales dont CICE, mesures pour les zones géographiques spécifiques comme les zones franches, mesures en faveur de certains secteurs d'activité) se montent à 72,8 Md€ (soit 3,18 pts de PIB de 2017). Ces dépenses sont en forte augmentation (+6 Mds € par rapport à 2015, soit 9,2% en € constants), alors qu'elles étaient stabilisées, voire en baisse de 2009 à 2012. Quelle est la raison de cette forte progression ? La montée en charge du CICE (crédit impôt compétitivité emploi). Avec 18,6 Md€ en 2015 et 23 Mds € en 2017, le CICE est désormais le deuxième poste des dépenses générales, derrière les allègements généraux de type Fillon sur les bas salaires (23 Mds € en 2017). Les mesures favorables à l'emploi dans certains secteurs d'activité ont-elles tendance à décroître.

Les dépenses sociales à la lisière des politiques de l'emploi

Les dépenses au titre des minimas sociaux comportent de plus en plus fréquemment une dimension « *d'activation* », ce qui justifie de les inclure dans les dépenses en faveur de l'emploi.

Parmi les 9 minimas sociaux, 3 sont directement intégrés dans les dépenses ciblées en faveur des PMT : l'Allocation de solidarité spécifique (ASS, pour personnes en fin de droit, sous condition de ressources), l'allocation équivalent retraite (AER, pour ceux qui n'ont pas atteint l'âge de la retraite mais ont assez cotisé) et l'allocation temporaire d'attente (ATA, pour expatriés de retour en France, anciens détenus, apatrides, etc). Les autres dépenses sont en lisière de la politique de l'emploi, car même si elles ne sont pas directement liées, elles dépendent de la conjoncture du marché du travail : elles concernent principalement le RSA socle, et l'allocation aux adultes handicapés de base (AAH). Les dépenses sociales à la lisière des politiques de l'emploi s'élèvent au total à 20,6 Md€ en 2017, et représentent 0,9 point de PIB.

Toutes dépenses confondues, on aboutit à un grand total de près de 160 Md€ en 2017 (presque 7 pts de PIB 2017) dépensés pour les politiques de l'emploi.

Comment expliquer les crises financières et réguler le système financier ?

Les chapitres et exercices ont été élaborés dans le cadre du “Campus de l’Innovation pour les Lycées” sous la supervision des professeurs Philippe Aghion et Pierre-Michel Menger du Collège de France en partenariat avec le ministère de l’Education nationale



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Table des matières

I. Connaitre les principales caractéristiques de la crise financière des années 1930 et de celle de 2008 (effondrement boursier, faillites en chaîne, chute du PIB et accroissement du chômage).....	4
A. Les principales caractéristiques de la crise financière des années 1930.....	4
1. L'effondrement des cours boursiers lors du krach de 1929 à Wall Street.....	4
2. Les faillites bancaires et la chute prolongée des cours boursiers.....	4
3. La chute du PIB et la montée du chômage.....	5
<i>Complément pour le professeur : les explications de la dépression des années 1930</i>	6
B. Les principales caractéristiques de la crise financière de 2008.	7
1. Le contexte : la « Grande modération ».....	7
<i>Complément pour le professeur : le processus de titrisation</i>	8
<i>Complément pour le professeur : le terme subprime</i>	9
<i>Complément pour le professeur : cette fois c'est différent.</i>	9
2. Effondrement boursier et faillites en chaîne.....	10
3. Chute du PIB et accroissement du chômage : « la Grande Récession ».	10
<i>Complément pour le professeur : analyses détaillées de la crise de 2008</i>	11
II. Comprendre et savoir illustrer la formation et l'éclatement d'une bulle spéculative (comportements mimétiques et prophéties auto réalisatrices).....	12
<i>Complément pour le professeur : la théorie financière moderne.</i>	12
A. En quoi consiste l'achat d'un actif financier ?.....	12
B. Comment expliquer la formation du prix des actifs financiers ?.....	14
<i>Figure n° 1 - Cours de l'action Airbus</i>	15
<i>Complément pour le professeur : les économistes et l'efficience des marchés</i>	16
C. La formation des bulles spéculatives	17
1. Une bulle spéculative provient d'anticipations autoréalisatrices.....	17
2. Les comportements mimétiques alimentent le gonflement des bulles spéculatives.	18
<i>Complément pour le professeur : KEYNES, « précurseur de la finance comportementale » (THALER, 2016)</i>	19
D. Eclatement de la bulle spéculative.....	19
III. Comprendre les phénomènes de panique bancaire et de faillites bancaires en chaîne.....	20
A. Les rôles des banques et les risques associés à leurs activités.	21
B. Les paniques et faillites bancaires par ruées sur les dépôts.	23
C. Les paniques bancaires par dégradation de la qualité des actifs de la banque.	25
D. De la panique bancaire aux faillites bancaires en chaîne.	26
IV. Connaître les principaux canaux de transmission d'une crise financière à l'économie réelle : effets de richesse négatif, baisse du prix du collatéral et ventes forcées, contraction du crédit.	27

A. Transmission à l'économie réelle via les institutions financières.....	28
B. Transmission par les effets de richesse.....	30
<i>Complément pour le professeur : le mécanisme d'accélérateur financier</i>	31
V. Connaître les principaux instruments de régulation du système bancaire et financier qui permettent de réduire l'aléa moral des banques : supervision des banques par la banque centrale, ratio de solvabilité.	33
A. Le problème de l'aléa moral causé par les banques au sein du système bancaire et financier doit être régulé.....	33
B. Les principaux instruments de régulation du système bancaire et financiers sont, en Union européenne, mis en œuvre par la Banque centrale européenne	35
1. <i>Supervision par la banque centrale</i>	35
2. <i>Ratio de solvabilité</i>	36
<i>Complément pour le professeur : le rôle des normes et du régulateur</i>	37
Bibliographie.....	38

I. Connaître les principales caractéristiques de la crise financière des années 1930 et de celle de 2008 (effondrement boursier, faillites en chaîne, chute du PIB et accroissement du chômage).

A. Les principales caractéristiques de la crise financière des années 1930.

Après une période de prospérité et d'endettement, la crise financière de 1929 a lieu juste après le début de la Grande Dépression et a contribué à entraîner la plus grave contraction économique américaine. La crise marque le point où, après une phase de prospérité et d'emballlement du crédit, le cycle conjoncturel se retourne. La récession, éventuellement accompagnée d'une déflation, correspond à la période durant laquelle la production diminue. « *Le krach de Wall Street en octobre 1929 est bien la crise qui suit de peu le retournement du cycle. Les années 1930 en revanche, sont celles de la dépression, une profonde récession ponctuée par des paniques et des défaillances bancaires.* » (Frederic MISHKIN, 2013)

1. L'effondrement des cours boursiers lors du krach de 1929 à Wall Street.

Les années 1920, appelées *roaring twenties* en raison de la prospérité les accompagne, voient le développement d'un phénomène ancien, la spéculation, se faire dans des formes importantes sur les marchés financiers, au point d'en inquiéter les autorités. En effet, les cours de la Bourse de New York augmentent d'environ 12% par an dans les années 1920, ce qui correspond à un triplement en moins de dix ans. Au cours de l'année précédant le krach, de septembre 1928 à septembre 1929, l'indice Dow Jones double (Pierre-Cyrille HAUTCOEUR, 2009).

Cette spéculation est largement soutenue par le développement du crédit. Les spéculateurs s'endettent pour acheter des actions qu'ils espèrent revendre à un prix plus élevé et ainsi réaliser une plus-value rapide, leur permettant de rembourser leur crédit et de conserver un profit important. Cette pratique est néanmoins fort risquée puisqu'en cas de pertes, celles-ci sont démultipliées par l'ampleur de l'endettement du spéculateur¹. Or, 80 % des achats d'actions sont réalisés à crédit en 1929 (Hautcoeur, 2009).

Après avoir diminué le taux d'intérêt directeur en 1927, les responsables de la Réserve Fédérale (la Banque centrale des États-Unis) ont mis en place une politique monétaire restrictive afin de relever les taux d'intérêt et de limiter la hausse du prix des actions. Cette politique monétaire a contribué au déclenchement du krach boursier d'octobre 1929 au cours duquel les cours ont baissé de 20 %, pour atteindre une baisse de 40 % à la fin de l'année 1929.

1 On appelle *effet de levier* le mécanisme par lequel l'endettement contracté dans un but d'investissement ou de placement a des conséquences positives (ou négatives) sur la rentabilité des capitaux engagés par un agent économique.

2. Les faillites bancaires et la chute prolongée des cours boursiers.

Après la forte baisse des cours boursiers, ceux-ci sont progressivement repartis à la hausse, si bien qu'au milieu de l'année 1930, plus de la moitié de la baisse des cours boursiers avait été récupérée. La crise aurait alors pu conduire à une récession normale. Dans un contexte de sur-endettement ne se limitant pas aux Etats-Unis, plusieurs événements² vont conduire à une série de faillites bancaires, ce qui conduit à une diminution du crédit et à une baisse du financement de l'économie. La première crise bancaire commence en octobre 1930, un an après l'effondrement boursier, et se termine en janvier 1931 ; d'autres faillites auront lieu en 1931, puis en 1932-1933 ; enfin en 1933, le Président ROOSEVELT nouvellement élu déclare dix jours de fermeture (temporaire) des banques pour éteindre la panique. Fermeture qui s'avèrera définitive pour 1500 banques dans cette dernière vague de faillites. Au total le nombre de banques a été divisé par deux aux Etats-Unis, de 25 000 à 12 000 (HAUTCOEUR, 2009).

L'effondrement des cours boursiers a repris en 1930 et se poursuivra jusqu'en 1932 : les cours ont alors perdu 90 % de leur valeur de 1929. Se conjuguant avec les faillites bancaires et les pertes des déposants, l'effondrement des cours boursiers constitue un *effet de richesse négatif* : il réduit le patrimoine de certains ménages qui vont par conséquent limiter leur consommation et leur investissement logement. La baisse de la demande sur le marché des biens et services et le marché de l'immobilier entraîne alors la baisse d'autres prix comme celui de l'immobilier - ce qui réduit là encore le patrimoine des ménages.

3. La chute du PIB et la montée du chômage.

Les phénomènes décrits ci-dessus conduisent à une augmentation de l'incertitude³, ce qui incite les consommateurs à reporter leurs achats de biens durables. Les faillites bancaires ont fait disparaître une partie de l'épargne des ménages et réduit leurs possibilités d'effectuer des achats à crédit. De même et de façon plus importante, ces faillites bancaires réduisent le financement de l'économie, l'investissement se contracte, la production diminue, la crise s'aggrave et les licenciements augmentent. Si les prix diminuaient déjà depuis 1925-1926 dans le monde entier, la crise aggrave la déflation qui pèse à la baisse sur l'activité.

D'après les données de la Société des Nations, la production industrielle entre 1929 et 1932, a diminué de 46 % aux Etats-Unis, de 42 % en Allemagne, de 23 % en France et de 16 % au Royaume-Uni. On observe une chute de la part de l'investissement dans le PIB dans ces mêmes pays jusqu'en 1933 où cette part se redresse sans toutefois atteindre ses niveaux d'avant-crise, sauf au Royaume-Uni, en Suède et dans les puissances de l'Axe.

2 Sur ce point, voir le « Complément pour le professeur : Les explications de la dépression des années 1930. »

3 Pour approfondir ce point, voir notamment AKERLOF & SHILLER (2018) qui soulignent le rôle de l'incertitude et du « *multiplicateur de confiance* » dans l'origine et l'approfondissement des dépressions

Le chômage passe de 3 % à 15 % de la population active aux Etats-Unis, ce qui représente 15 millions de personnes en 1933. Tous les secteurs sont touchés, l'industrie comme l'agriculture où nombre d'exploitants sont ruinés et doivent vendre leurs terres. Ces événements encouragent les migrations d'une région à l'autre ; la misère et les bidonvilles se développent. Le phénomène n'est pas limité aux Etats-Unis puisque le taux de chômage a atteint 26,6 % en 1931 au Royaume-Uni, 33,7 % en 1930 en Allemagne pour rester durablement entre 10 % et 15 % dans ces pays (AKERLOF & SHILLER, 2018 et GAZIER, 1983).

Complément pour le professeur : les explications de la dépression des années 1930

De nombreux facteurs expliquent la crise économique des années 1930. Des causes géopolitiques et les mesures économiques prises à la suite de la première guerre mondiale, telles que la volonté politique de restaurer l'étalon-or, notamment dans le cas de la Grande Bretagne, avec la parité de la Livre Sterling avant-guerre, « *au prix d'une stagnation économique, d'un chômage massif et d'une répression sociale* » ; les déséquilibres budgétaires et monétaires, l'inflation et la très forte hausse de la fiscalité ; ou la multiplication des frontières en Europe et les tentations protectionnistes. Des mutations économiques profondes ensuite avec la surproduction agricole notamment. Des causes financières et monétaires enfin, la spéculation fondée sur le crédit après une période faste, les roaring twenties, le krach de 1929, les sécheresses du Midwest et la faillite subséquente des banques de cette région des Etats-Unis, les erreurs de la Réserve Fédérale et les paniques bancaires. Cette crise ne peut donc apparaître uniquement comme, ou ne résultant que d'une crise financière. « *Aucune explication unique du déclenchement de la crise américaine n'apparaît comme totalement satisfaisante, ce qui conduit à adopter un point de vue éclectique* » (HAUTCOEUR, 2009). Le débat ne porte pas sur la responsabilité de l'une ou l'autre cause décidant à elle seule des événements, mais de la responsabilité relative de l'une par rapport à l'autre. On trouve une présentation très claire des différentes causes de la crise des années 1930 dans HAUTCOEUR (2009) et une présentation synthétique dans MISHKIN (2013).

B. Les principales caractéristiques de la crise financière de 2008.

1. Le contexte : la « Grande modération ».

Entre la fin des années 1990 et la fin des années 2000, l'économie mondiale a connu une période de prospérité, malgré la crise de mars 2000 (aussi appelée bulle internet) et les attentats du 11 septembre 2001⁴. La croissance mondiale était soutenue, le taux de chômage faible, l'inflation était contenue, les taux d'intérêt restaient à un niveau peu élevé, notamment du fait de la politique monétaire expansionniste menée par Alan GREENSPAN, alors président de la Réserve Fédérale, la banque centrale des Etats-Unis d'Amérique.

Comme le souligne J. TIROLE (2008, p. 8), « *Les crises trouvent souvent leur origine dans le laxisme des périodes fastes.* » Aux Etats-Unis, la croissance soutenue et l'inflation faible ont conduit les autorités monétaires à maintenir des taux d'intérêt anormalement bas, tombant autour de 1 % pour certains taux à court terme, fournissant ainsi des liquidités qui ont encouragé les agents à prendre des risques. La prise de risque a également été favorisée par une série de mesures incitatives s'adressant aux institutions financières⁵ tout comme aux particuliers que le Gouvernement voulait encourager à accéder à la propriété immobilière, notamment en faisant garantir par l'Etat les prêts d'institutions hypothécaires.

Ces politiques monétaire et réglementaire ont alimenté la bulle immobilière. Dans cet environnement, les banques américaines se sont lancées à plein dans la création et l'échange de nombreux produits financiers innovants, notamment via le processus de titrisation, qui a favorisé des investissements immobiliers hypothécaires en permettant aux banques d'octroyer de nouveaux prêts ; tout en disséminant le risque de ces prêts à un grand nombre d'institutions financières.

4 Les crises n'avaient pas disparu depuis 1929 pour autant. Comme le détaillent REINHART ET ROGOFF (2010, p. 228), un cycle de crises bancaires venait de se dérouler depuis les années 1980, d'abord aux Etats-Unis avec la faillite des caisses d'épargne (savings & loans) ; ensuite dans les pays nordiques au début des années 1990 ; puis dans les pays émergents avec le Mexique et l'Argentine en 1994-1995 et la crise asiatique de 1997-1998 ; pour se continuer en Russie, en Colombie et s'achever avec l'Argentine en 2001 et l'Uruguay en 2002

5 Entre autres, abrogation du Glass-Steagall Act en 1999 par le Gramm-Leach-Bliley Act.

Complément pour le professeur : le processus de titrisation

Supposons que l'institution financière A a octroyé un crédit au ménage B pour 30 ans. A va recevoir chaque mois le remboursement d'une partie du crédit augmenté des intérêts, pendant 30 ans. C'est le modèle *originate to hold*.

Il est possible que A souhaite obtenir des liquidités *tout de suite*. Dans ce but, elle peut vendre ce qu'elle possède. Mais un crédit ne se vend pas tel quel, il faut le rendre cessible : il faut en faire un titre de créance.

La titrisation est une opération juridique et financière par laquelle l'institution A qui a octroyé un crédit à un agent B convertit ce crédit en un titre négociable, qu'elle vend à l'agent C. A obtient de la monnaie en provenance de C. C percevra les remboursements du crédit en provenance de B.

Cette opération a une réelle utilité économique... mais a été dévoyée dans les années avant la crise : érigée en modèle *originate to distribute*, elle conduit à une sous-évaluation des risques ainsi qu'à leur dissémination en situation d'asymétrie d'information. Sur ce point, voir Tirole (2018, pp. 402-403).

Comment ces investissements immobiliers sont-ils devenus sources de problèmes ? La confiance démesurée en l'économie et ses performances a créé un climat favorisant la prise de risque. D'abord, les banques ont accordé de plus en plus de prêts à des ménages de moins en moins solvables, c'est-à-dire dont la capacité à rembourser ces prêts était faible. Cette catégorie d'emprunteurs est appelée « *subprime* », d'où est tirée l'expression « *crise des subprimes* ». Si ces emprunts sont plus risqués, ils sont aussi attractifs pour le prêteur car ils devaient fournir un meilleur rendement. De plus, d'autres comportements sont également devenus plus risqués (notamment surendettement des ménages en immobilier, en crédit à la consommation et en carte de crédit) : « *début 2008, la valeur totale des hypothèques aux Etats-Unis atteignait environ 90 % du PIB* » (REINHART & ROGOFF, 2010, p. 243). Dans le cadre d'un prêt hypothécaire, la maison achetée avec le prêt lui sert de garantie : si le ménage ne peut rembourser, la maison est saisie par la banque pour être revendue. Les banques comme les ménages ont porté une confiance démesurée dans ce mécanisme sans en voir les possibles effets pervers. Le prix des maisons augmentant — donc la valeur de la garantie avec — les exigences nécessaires à l'attribution des prêts *subprimes* ont diminué et un plus grand nombre de prêts a été octroyé, avec un endettement plus important, pouvant atteindre 80 % de la valeur du bien pour certains ménages.

Ensuite, la confiance des institutions chargées de la régulation dans la capacité des marchés financiers à fournir des prix reflétant la valeur économique des produits financiers les a conduites, notamment la Réserve Fédérale, à faire preuve d'une certaine insouciance, en ne s'alarmant pas des alertes émanant de certains économistes à propos de la hausse des prix de l'immobilier et de l'endettement des ménages. Le ratio entre l'endettement des ménages et le PIB, à peu près stable aux alentours de 80 % du revenu individuel jusqu'en 1993, était passé à 120 % en 2003 et à près de 130 % à la mi-2006 (selon REINHART & ROGOFF, 2010, p. 234). De même,

en ce qui concerne le prix des logements, entre 1996 et 2006, l'augmentation cumulée des prix réels a été d'environ 92 %. Les taux directeurs n'ont commencé à monter qu'à partir de 2004, par petites augmentations successives, de 1,5 % en 2004 jusqu'à 5,25 % à l'été 2006.

Ainsi, lorsque les prix de l'immobilier ont commencé à chuter progressivement à partir de 2006, ces comportements à risque ont porté préjudice aux ménages, aux institutions qui leur avaient prêté et/ou qui détenaient des produits financiers innovants conçus à partir de leurs crédits immobiliers hypothécaires.

Complément pour le professeur : le terme subprime

L'agence fédérale *Federal Deposit Insurance Corporation* définit les *subprimes* en référence aux caractéristiques des emprunteurs. (FDIC, 2001).

Le terme « *subprime* » fait référence aux caractéristiques d'un individu en matière d'emprunt (en anglais : *subprime borrowers*). Les emprunteurs de catégorie « *subprime* » ont des antécédents fragiles en matière de crédit, ils peuvent notamment avoir fait preuve d'importants retards de paiements sur leurs échéances de crédit, voire s'être trouvés en situation de surendettement et de faillite personnelle. Ils peuvent aussi présenter de très faibles capacités de remboursements, mesurées par des paramètres objectifs, tels que la part des dépenses liées au crédit dans le revenu. Par exemple, est classé dans la catégorie *subprime* un emprunteur qui a entre autres pu connaître l'une des situations suivantes : avoir fait preuve d'au moins deux retards de paiement de plus de 30 jours dans les 12 derniers mois ; avoir subi des saisies dans les 24 derniers mois ; avoir été en situation de faillite dans les 5 dernières années ; avoir un montant de remboursement de dette et intérêts supérieur à la moitié de son revenu.

Le terme *subprime* a par la suite fait référence aux crédits (en anglais : *subprime loans, subprime mortgages*) accordés à un emprunteur présentant les caractéristiques le classant dans la catégorie des emprunteurs *subprime* au moment où le crédit est accordé. Ces crédits *sub-prime* présentent un risque de défaut plus élevé que les crédits accordés aux emprunteurs prime.

Complément pour le professeur : cette fois c'est différent.

« Entre 1996 et 2006, l'augmentation cumulée des prix réels a été d'environ 92 % soit plus de trois fois l'augmentation cumulée de 27% enregistrée entre 1890 et 1996 ! ». Pour REINHART et ROGOFF (2010), les États-Unis étaient soumis au syndrome du « cette fois, c'est différent » (p. 236). Leur ouvrage *Cette fois c'est différent. Huit siècles de folie financière présente une histoire quantitative des crises financières sous leurs différentes formes. Leur message principal est : « on a déjà vécu ça ». « Si différente que puisse paraître la dernière exubérance financière ou la crise la plus récente, elle présente le plus souvent des similitudes remarquables avec les expériences d'autres pays et d'autres époques. [...] [L'idée] que les anciennes règles de valorisation ne sont plus valables [...] que nous nous débrouillons mieux que jamais, [que] nous som-*

mes plus intelligents, [que] nous avons tiré les leçons de nos erreurs passées » est [expliquée] en chœur par les professionnels de la finance et, trop souvent, [par les] responsables publics. Chaque fois, la société se persuade que le boom en cours, contrairement à tous ceux qui dans le passé ont été suivis d'effondrements catastrophiques, repose sur des fondamentaux saints, des réformes structurelles, des innovations technologiques et une politique avisée. [En un mot que] cette fois, c'est différent. Ça ne l'est presque jamais. » (Avant-propos, pp. 1-10).

2. Effondrement boursier et faillites en chaîne.

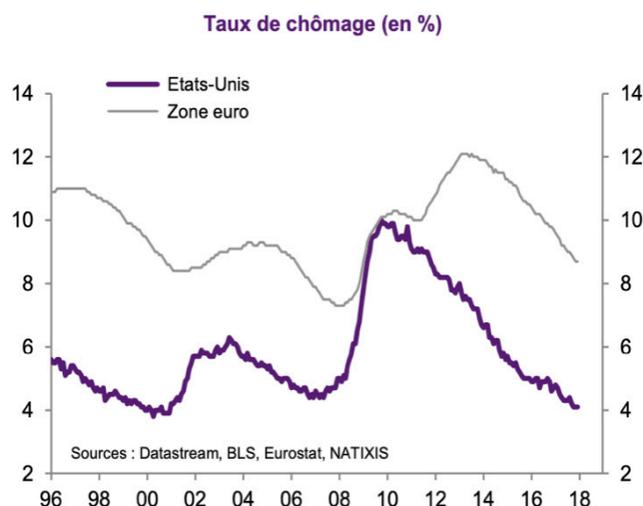
Le 2 avril 2007, NEW CENTURY, la plus grande institution de prêts *subprimes* aux Etats Unis se déclare en faillite. En automne 2008 les cours boursiers ont chuté suite à l'éclatement de la bulle formée autour des crédits hypothécaires *subprimes*. Durant l'année 2008, le Dow Jones, indice boursier des entreprises industrielles aux Etats-Unis, a perdu 33,8 % de sa valeur et l'indice CAC 40 de la Bourse de Paris a reculé de 42,68 %. En décembre 2008, interrogé sur le climat d'alors, Franck DIXMIER, analyste chez ALLIANZ GLOBAL INVESTORS le résume en une phrase : « *La peur gouverne les marchés* ».

Le krach boursier de 2008 est ensuite marqué par une crise bancaire qui se manifeste par la faillite de plusieurs institutions financières américaines, puis bien d'autres à travers le monde. La suite de la crise sera marquée par les pertes de la SOCIÉTÉ GÉNÉRALE en France, par la faillite de la banque NORTHERN ROCK en Grande Bretagne, la faillite de BEAR STEARNS (mars 2008) qui sera rachetée par J.P. MORGAN pour moins de 5 % de ce que valait cette banque un an auparavant. La faillite la plus symbolique est celle de la banque d'investissement LEHMAN BROTHERS, située à New-York. Les banques centrales ont fourni des liquidités et ont racheté une grande partie des produits toxiques qui mettaient en péril la survie des banques, menaçant leur liquidité comme leur solvabilité. Les Etats ont alors mis en place des nationalisations destinées à sauver des banques en perdition comme la ROYAL BANK OF SCOTLAND en Grande Bretagne ou la ROSKILD BANK au Danemark ; ils ont lancé des plans de sauvetages massifs à destination des banques (par exemple le sauvetage de CITI aux Etats-Unis). Seule la banque LEHMAN BROTHERS n'est pas sauvée et dépose le bilan.

3. Chute du PIB et accroissement du chômage : « la Grande Récession ».

La chute des cours boursiers ainsi que la contraction de la liquidité et du crédit que cause la faillite des banques vont propager la crise à l'économie réelle en réduisant le financement de l'économie et la croissance économique : en 2008, de nombreux pays de l'OCDE entrent en récession. Le taux de chômage aux Etats-Unis passe de 5 % en 2007 à 7 % en 2008 et à 10 % en 2009. La mondialisation économique et financière propage la crise à toutes les économies industrialisées, ce qui a conduit à un ralentissement de la croissance économique mondiale et à une chute de 12% du commerce mondial en 2009. Précisément pour la zone euro et la France, selon Eurostat (base TEC00115), le taux de croissance du PIB de la zone euro était

de -4,5 % en 2009 ; -2,9 % pour la France. Le taux de chômage en France est passé de 8,0 % en 2007 à 9,3 % en 2010. On peut observer les évolutions comparées du taux de chômage en zone euro et aux Etats-Unis entre 1996 et 2018 sur le graphique suivant.



Source : Natixis, Flash Economie n°133 du 2 février 2018

Complément pour le professeur : analyses détaillées de la crise de 2008

Comme l'explique Didier MARTEAU (2016, p. 197) « *La crise financière de l'été 2007 a rapidement été comparée à la crise de 1929. A tort. Avec un peu de recul, on s'aperçoit que les origines des deux crises sont fort différentes. La dernière crise ne peut se comprendre sans une lecture microéconomique approfondie, complémentaire de l'analyse macroéconomique. Car cette crise est avant tout le produit, d'une part de la défaillance de la régulation, d'autre part de la multiplication des situations d'aléa moral sur les marchés financiers.* »

On trouve des analyses très pédagogiques de la crise de 2008 dans MARTEAU (2016), TIROLE (2008) et TIROLE (2018) ainsi que MISHKIN (2013) et REINHART & ROGOFF (2010). On peut les compléter par les analyses plus techniques disponibles dans deux documents de la banque de France (2009 et 2010), deux rapports du conseil d'analyse économique : ARTUS, P., BETBÈZE, J.-P., DE BOISSIEU, C., CAPELLE-BLANCARD, G., (2008) et BOYER, R., DEHOVE, M., PLIHON, D. (2004), ainsi que la note de conjoncture Insee de BRICONGNE, J.-C., LAPÈGUE, V., MONSO, O., (2009), tous cités en bibliographie.

II. Comprendre et savoir illustrer la formation et l'éclatement d'une bulle spéculative (comportements mimétiques et prophéties auto réalisatrices).

En sciences économiques, on définit une bulle spéculative comme une situation lors de laquelle le prix d'un actif financier diffère significativement et durablement de sa valeur fondamentale. Pour comprendre ces notions, il faut d'abord comprendre ce que sont les actifs financiers, ce qu'il se passe lorsqu'un agent en achète et pour quelles raisons il le fait (A). Ensuite nous pourrions étudier la formation du prix des actifs (B) et comprendre la formation d'une bulle (C). Enfin, nous discuterons de son éclatement (D).

Complément pour le professeur : la théorie financière moderne.

La définition de la bulle spéculative est issue de la théorie financière moderne. Celle-ci est la branche de la science économique qui a pris pour objet d'étude les marchés financiers. Elle s'est développée au cours de la seconde moitié du XX^e siècle selon cinq grandes étapes :

- Les travaux de Harry MARKOWITZ montrent que le choix entre risque et rentabilité permet de sélectionner les titres financiers qu'un agent souhaite détenir. Une diversification pertinente permet de réduire le risque pour un niveau de rentabilité donné.
- Franco MODIGLIANI et Merton MILLER affirment que, sous certaines conditions notamment l'absence d'impôts, du fait de la possibilité d'arbitrage, la valeur de marché d'une entreprise est indépendante de sa structure financière (i.e. de la part des dettes ou des fonds propres dans le total de son passif)
- Pour tenter d'expliquer le prix des actifs financiers et savoir s'il est possible d'en prévoir l'évolution, Eugène FAMA fait l'hypothèse qu'ils sont efficients et ainsi difficiles à battre dans la mesure où ils disposent de plus d'information qu'un investisseur pris isolément.
- William SHARPE intègre les étapes précédentes pour concevoir un modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF ou CAPM en anglais pour *Capital Asset Pricing Model*) qui considère que le prix d'un actif correspond à la valeur du taux sans risque plus une prime de risque ajustée de la sensibilité des variations du prix de cet actif aux variations du marché
- Fisher BLACK, Robert MERTON et Myron SHOLES conçoivent un modèle d'évaluation du prix des options.

A. En quoi consiste l'achat d'un actif financier ?

Au sens strict, un actif financier est un élément de patrimoine qui confère à son détenteur des droits à percevoir des revenus ou la possibilité d'un gain en capital. Les actifs financiers les plus courants sont les actions et les obligations⁶.

Une action est un titre de propriété qui donne droit à son détenteur à des revenus variables appelés dividendes, ainsi qu'un droit de vote en assemblée générale des actionnaires. Le propriétaire de l'action a aussi le droit de la revendre. Acquérir une action, c'est donc ob-

⁶ Voir le chapitre 4 du programme de Première pour une présentation détaillée.

tenir le droit de percevoir des dividendes pendant la durée où l'on souhaite la détenir, ainsi que le droit de la revendre et d'en percevoir le prix de vente lorsqu'on le désire.

Une obligation est un titre de créance d'une durée déterminée qui donne droit à son détenteur à des revenus fixes appelés intérêts, auxquels s'ajoute le remboursement de la somme prêtée à l'échéance. Le propriétaire de l'obligation peut aussi la revendre avant l'échéance à un autre agent. Acquérir une obligation, c'est donc obtenir le droit de percevoir des intérêts pendant la durée de vie de l'obligation puis d'obtenir le remboursement du principal, ainsi que le droit de la revendre avant sa maturité si on le désire.

Acquérir un actif financier, c'est donc en payer le prix pour obtenir en échange une série de revenus anticipés sur la période où on le détient, ainsi que la possibilité de le revendre et en percevoir la valeur qu'il aura à ce moment-là⁷.

Cette situation est tout à fait comparable celle d'un agent qui souhaiterait acquérir un bien immobilier à des fins d'investissement locatif. Un agent qui achète un appartement pour y placer un locataire obtient le droit de percevoir les loyers (revenus anticipés) ainsi que de revendre l'appartement quelques années après, à la valeur qu'il aura à ce moment-là.

Quelle utilité les agents trouvent-ils à acquérir des actifs financiers ? Pour continuer l'analogie, exactement la même qu'ils trouvent à acquérir un bien immobilier pour faire de l'investissement locatif : préserver et accroître leur patrimoine. En effet, les agents acquièrent des actifs financiers pour protéger leur patrimoine contre l'inflation, pour obtenir des revenus du capital (l'intérêt étant la rémunération du prêteur, le dividende et le gain en capital celle de l'actionnaire) et pour les revendre à un prix plus élevé afin d'encaisser une plus-value (spéculation⁸). Les agents qui acquièrent des actifs financiers sont donc attentifs au risque auquel la détention de ces actifs les expose et à la rentabilité que leur procurent ces actifs. Celle-ci provient d'une part des flux de revenus récurrents (intérêts ou dividendes) que les actifs octroient à leurs détenteurs, d'autre part à l'évolution de la valeur de ces actifs en cas de revente. Cherchant à ce que leur investissement soit rentable, ils comparent les revenus et le prix de revente potentiel au prix qu'ils avaient payé lorsqu'ils ont acquis le titre. A quoi ces prix correspondent-ils ?

7 Les actions sont émises sur le marché primaire et s'échangent ensuite sur le marché secondaire.

8 Selon N. KALDOR (1939) « *la spéculation peut se définir comme l'achat (ou la vente) de marchandises en vue d'une revente (ou d'un rachat) à une date ultérieure, là où le mobile d'une telle action est l'anticipation d'un changement des prix en vigueur, et non un avantage résultant de leur emploi, ou une transformation ou un transfert d'un marché à un autre.* » En ce sens et en suivant TIROLE (2018), « *nous sommes tous à notre manière des spéculateurs* » lorsque nous cherchons à éviter les situations qui conduisent à ce que nous perdions tout ou partie de notre patrimoine et lorsque nous cherchons à le préserver ou à l'augmenter. Il n'en reste pas moins que la spéculation peut aussi s'avérer nuisible lorsqu'elle est « *liée à la pure recherche de rente ou à des comportements franchement frauduleux* » .

B. Comment expliquer la formation du prix des actifs financiers ?

Afin de proposer une explication du prix des actions, les économistes ont pris pour point de départ les conséquences de l'achat d'une action que nous avons expliquées ci-dessus.

Nous avons vu que le fait pour un agent d'acquérir une action revient à obtenir le droit à des dividendes futurs ainsi qu'à la valeur de revente de l'action. Payer pour acquérir une action revient donc à payer pour obtenir le droit à des dividendes futurs ainsi que de percevoir le prix de revente de l'action. Si l'on considère que le prix d'une chose doit en refléter la valeur, alors le prix d'une action doit refléter la valeur de ce que l'on obtient en échange de cette action, c'est-à-dire qu'elle doit être fonction de la valeur des dividendes futurs et de la valeur de revente.

Le « *fondamental de l'action* » résulte donc de la valeur des dividendes futurs et de la valeur de revente de l'action. En sciences économiques, on généralise ce raisonnement à l'ensemble des actifs financiers et on fait l'hypothèse que le prix d'un actif financier reflète la valeur de son fondamental⁹.

En suivant cette approche, on en déduit que le prix d'un actif financier évoluera proportionnellement aux revenus potentiels qui en découlent. Prenons d'abord une comparaison en dehors de la sphère financière. Supposons que nous possédions une maison. Sa valeur à l'instant t correspond au montant que nous pourrions obtenir en la vendant au prix des maisons sur le marché. Supposons alors que se bâtit une usine devant notre maison. La plupart des gens voudront nous en donner un prix plus faible : le montant que nous comptons en tirer a diminué. Le fondamental de cette maison a diminué et son prix a baissé. La théorie économique et financière considère que le prix des actifs financiers suit la même logique : il évolue selon la valeur des fondamentaux.

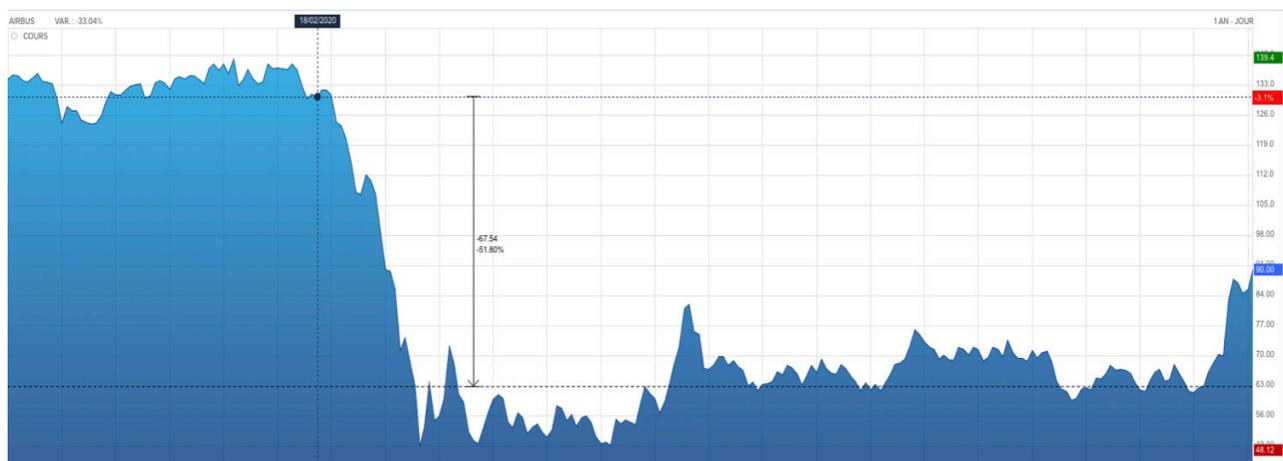
Illustrons la formation du prix des actifs financiers en supposant que nous ayons acquis une action de la société Airbus au début du mois de mars 2020. Nous avons donc acquis le droit à ce qu'une partie des profits d'Airbus nous soit versée sous forme de dividende ; ainsi que le droit de revendre l'action à son futur prix de marché. Au moment de l'achat de cette action, nous anticipions un certain montant de dividendes futurs et un certain prix de revente futur qui nous ont conduits à considérer que cette action « valait son prix ». Supposons ensuite que l'on apprenne qu'un événement risque de réduire les profits d'Airbus. Si les profits venaient à diminuer, alors les dividendes que nous percevrons seront inférieurs à ceux que nous anticipions lorsque nous avons acheté l'action. Et si Airbus venait à réaliser moins de profit, un autre agent voudra-t-il nous acheter notre action à un prix supérieur (ou égal) à celui que nous avons déboursé ? On comprend alors que la nouvelle d'un événement défa-

⁹ Précisément, selon la théorie financière moderne, le fondamental d'un actif correspond à la valeur des flux futurs actualisée au taux d'intérêt correspondant à l'horizon de placement et au coût d'opportunité du capital pour un même risque.

avorable aux profits anticipés de l'entreprise correspond à une baisse du fondamental de l'action de cette entreprise. Or, nous avons vu que, selon la théorie économique et financière, le prix d'un actif financier correspond à sa valeur fondamentale. Si celle-ci baisse, alors une partie des agents qui disposent de cet actif financier le vendent et son prix diminue.

C'est ce que l'on peut observer sur la Figure n°1 qui présente le cours de l'action Airbus de novembre 2019 à novembre 2020. L'annonce du premier confinement en France, (qui s'est faite de manière concomitante dans d'autres pays du monde) le 16 mars 2020 est suivie d'une forte baisse du cours de l'action Airbus. Si l'on suit la théorie économique et financière, cela s'explique comme suit. Les agents devant être confinés pour les mois à venir, prendront moins l'avion que prévu, donc Airbus vendra moins d'avions que prévu et fera moins de profit que prévu. La valeur fondamentale d'Airbus sera inférieure à ce qui avait été anticipé, donc il est logique que le prix de l'action Airbus diminue.

Figure n° 1 - Cours de l'action Airbus



Source : Cours Airbus, boursorama.com, du 18/11/2019 au 16/11/2020, consulté le 16 novembre 2020

Ainsi et pour résumer, les variations du cours d'une action (plus largement d'un actif financier) proviennent, selon la théorie économique et financière, de la réaction des agents qui vont acheter ou vendre le titre financier lorsque sa valeur fondamentale se modifie.

La valeur fondamentale d'un actif financier provient théoriquement de la capacité de l'agent qui l'a émis à verser des dividendes ou des intérêts. Elle est reflétée dans le cours de l'actif financier au moyen des comportements des agents économiques qui achètent l'actif lorsqu'ils anticipent que sa valeur fondamentale va augmenter ; qui vendent l'actif lorsqu'ils anticipent que sa valeur fondamentale va diminuer. Ces agents économiques fondent leurs anticipations sur les informations dont ils disposent quant au contexte de l'agent¹⁰ qui a émis l'actif (Airbus

¹⁰ Il peut s'agir d'une entreprise, d'une institution financière, d'un Etat qui émettent directement leurs titres... mais aussi d'un ménage dont le prêt immobilier sert de sous-jacent à la constitution d'un titre financier, ce que l'on nomme titrisation. Le produit titrés dépendra ainsi des trois mêmes catégories, s'appliquant au ménage

dans notre exemple). Ces informations peuvent se regrouper en trois catégories¹¹ :

- 1) les données microéconomiques relatives à la performance de l'agent (profits, évolution du chiffre d'affaires, remplissage du carnet de commandes, variation du prix des consommations intermédiaires, etc. ; déficit budgétaire pour un État) ;
- 2) les données macroéconomiques qui déterminent la conjoncture qui influence l'entreprise ou l'État émetteur ;
- 3) les données politiques qui déterminent le contexte politique et économique (fiscalité, sanctions ou traités commerciaux, mesures de soutien à l'activité, décisions de la banque centrale, etc.).

Si l'information est correctement et intégralement diffusée, le prix des actifs financiers reflète la valeur de leurs fondamentaux. Pourtant, il arrive que les prix des actifs financiers diffèrent de leurs fondamentaux, il s'agit du cas des bulles spéculatives.

Complément pour le professeur : les économistes et l'efficiencia des marchés

On trouve une présentation très pédagogique de la théorie financière et de ses limites dans l'ouvrage *Les marchés de capitaux* de Didier Marteau (2016). Cette théorie a fait l'objet de développements très importants conduisant à des prix « Nobel » octroyés à leurs auteurs... comme aux détracteurs de cette théorie qui ont conduit à l'amélioration de notre compréhension des phénomènes à l'œuvre sur les marchés financiers. Comme l'explique J. TIROLE, « *Les crises financières, et pas seulement celle de 2008, soulèvent toujours la question d'une possible irrationalité des marchés financiers et de leurs participants. [...] Peut-on fonder une analyse économique de la finance sur une présomption de rationalité des acteurs des marchés financiers ? Avant d'apporter un regard d'économiste sur cette question, je voudrais commencer par une remarque : la vision selon laquelle les économistes ont une confiance illimitée dans l'efficiencia des marchés financiers a au moins trente ans de retard. Il est maintenant admis que l'hypothèse de rationalité n'est qu'un point de départ pour l'analyse des marchés financiers, et que le cadre conceptuel doit être très enrichi pour arriver à une bonne compréhension des phénomènes observés. La frontière a été abolie au profit d'une vision plus fine du fonctionnement des marchés financiers fondée sur les bulles financières, la théorie de l'agence, les paniques financières, l'économie comportementale et les fictions sur les marchés financiers, cinq voies ayant fait l'objet de nombreuses recherches ces dernières décennies [...].* » (TIROLE, 2018, p. 409).

11 Cette présentation est notamment développée dans MARTEAU (2016)

C. La formation des bulles spéculatives

Une bulle spéculative est une situation dans laquelle le prix de marché d'un actif financier s'éloigne de sa valeur fondamentale. Il est « surévalué ». Pour quelle raison le prix de marché d'un actif financier, par exemple le cours d'une action, serait-il supérieur à sa valeur fondamentale ? Parce que sur le marché où cet actif s'échange, les demandeurs sont plus nombreux que les offreurs, ce qui fait augmenter le prix de l'actif comme sur n'importe quel marché. Il nous faut donc nous interroger sur la formation de l'offre et de la demande d'actifs, qui conduit aux variations de prix des actifs.

1. Une bulle spéculative provient d'anticipations autoréalisatrices.

Un agent se porte acquéreur d'un actif s'il pense que sa valeur fondamentale va augmenter et/ou s'il pense que le prix du titre sera plus élevé dans le futur, lui permettant ainsi de le revendre et d'effectuer une plus-value. Dit autrement, un agent qui *anticipe* que le prix de l'actif va augmenter¹² se porte acheteur, un agent qui anticipe que le prix de l'actif va baisser se fait vendeur. Les agents échangent car ils forment des anticipations différentes sur l'avenir.

Si une majorité d'agents *anticipent* que le prix va monter, ceux-ci vont se porter acheteurs en espérant qu'ils pourront revendre l'actif plus tard à un prix plus élevé. La demande de cet actif va donc augmenter, ce qui va conduire, toutes choses égales par ailleurs, à une augmentation de son prix. Ainsi, indépendamment de toute information relative à la valeur fondamentale de l'actif, il suffit que la majorité des agents *anticipent* que le prix augmente pour que, suite à leur comportement d'achat, le prix monte *effectivement*. On dit que leur anticipation s'est montrée *autoréalisatrice*, c'est-à-dire que l'anticipation des agents a influencé la réalité : le prix de l'actif est monté car les agents l'ont acheté, ceci parce qu'ils pensaient que son prix monterait.

L'augmentation du prix qui s'en est suivie *confirme* les agents dans leurs anticipations : ils pensaient que le prix du titre augmenterait et il a effectivement augmenté. Ils sont donc confortés dans leur jugement et peuvent être incités à acheter davantage de cet actif, alimentant la hausse de son prix. Cette augmentation peut aussi conduire à ce que *d'autres agents* modifient leur comportement et se portent acquéreurs à leur tour en raison d'un comportement mimétique.

12 En finance, on dit qu'un agent qui anticipe la hausse du cours d'un titre est *bullish* (comme le taureau dont les cornes font un mouvement de bas en haut) et qu'un agent qui anticipe la baisse du cours d'un titre est *bearish* (comme l'ours dont les pattes font un mouvement de haut en bas).

2. Les comportements mimétiques alimentent le gonflement des bulles spéculatives.

L'augmentation du prix d'un actif peut ne pas sembler être une raison suffisante pour s'en porter acheteur : les agents peuvent considérer qu'il est surévalué par rapport à ses fondamentaux et avoir conscience qu'il est sujet à une bulle spéculative. Leur *anticipation personnelle* est donc que le prix devra finir par baisser pour correspondre à sa valeur fondamentale. Les agents savent que l'histoire financière est une succession de bulles et de crises, notamment suite à des périodes de très fort endettement. Ils peuvent aussi être alertés par des économistes et des financiers qui ont détecté la bulle en cours¹³. Toutes ces *informations* devraient les conduire à former des anticipations à la baisse sur le prix de l'actif en question et donc à se porter vendeur. Mais le prix d'un actif financier provient du comportement de la majorité des agents sur le marché financier, comportement qui provient de leurs anticipations. Si la *majorité* anticipe que le prix va monter, alors il montera. Dans ce cas, il ne sert à rien d'avoir raison tout seul contre la majorité. Il est donc rationnel de se porter acheteur en espérant revendre plus tard le titre à un prix plus élevé et avant que la bulle n'éclate. La bulle provoque et est provoquée par des comportements *mimétiques* : il est rationnel de suivre la majorité, d'adopter le comportement majoritaire. Ce phénomène étonnant avait été très bien décrit par l'économiste (et spéculateur avisé) John M. KEYNES (1936, chapitre 12, p. 168) dans sa métaphore du concours de beauté : pour gagner, il ne faut pas se comporter selon ses préférences ou ses *anticipations personnelles* ; il faut se comporter en fonction de *l'anticipation que l'on se fait du comportement de la majorité* .

13 Comme le fit Robert SHILLER pour les *subprimes* par exemple.

Complément pour le professeur : KEYNES, « précurseur de la finance comportementale » (THALER, 2016)

Pour KEYNES, le comportement de l'agent rationnel sur les marchés financiers n'est pas de former ses anticipations à partir de ce que l'on pense des fondamentaux d'un titre, mais de comment le marché va faire évoluer son prix. Il ne s'agit pas simplement d'anticiper une opinion moyenne, mais ce que l'opinion moyenne anticipe être l'opinion moyenne, et ainsi de suite. Il écrit à ce propos :

« La technique du placement peut être comparée à ces concours organisés par les journaux où les participants ont à choisir les six plus jolis visages parmi une centaine de photographies, le prix étant attribué à celui dont les préférences s'approchent le plus de la sélection moyenne opérée par l'ensemble des concurrents. Chaque concurrent doit donc choisir non les visages qu'il juge lui-même les plus jolis, mais ceux qu'il estime les plus propres à obtenir le suffrage des autres concurrents, lesquels examinent tous le problème sous le même angle. Il ne s'agit donc pas pour chacun de choisir les visages qui, autant qu'il en peut juger, sont réellement les plus jolis ni même ceux que l'opinion moyenne considérera réellement comme tels. Au troisième degré où nous sommes déjà rendus, on emploie ses facultés à découvrir l'idée que l'opinion moyenne se fera à l'avance de son propre jugement. Et il y a des personnes, croyons-nous, qui vont jusqu'au quatrième ou cinquième degré ou plus loin encore. » (KEYNES, 1936, chapitre 12, V, p. 222, nous soulignons.)

L'économie comportementale a intégré les apports de la psychologie (avec les travaux pionniers de Daniel KAHNEMAN et Amos TVERSKY) et s'est développée dans le champ où elle aurait le plus de force : l'économie financière. La finance comportementale a été développée par Richard Thaler, professeur à l'université de Chicago, qui a réintroduit l'homo sapiens dans une finance par trop mathématisée. On trouve une présentation très pédagogique des apports de THALER dans BROIHANNE et CAPELLE-BLANCARD (2018).

Plusieurs exemples viennent illustrer ce phénomène. A la fin des années 1990, les entreprises dites technologiques ont été l'objet d'une bulle spéculative ; les agents, en asymétrie d'information quant aux résultats futurs possibles de ces entreprises, suivaient l'opinion majoritaire pour acheter les titres. Dans les années 2000, les agents qui se portaient acquéreurs des produits structurés à partir des crédits hypothécaires accordés aux débiteurs risqués (dits « *subprimes* ») fondaient en grande partie leurs achats sur des comportements spéculatifs et mimétiques. Ce fut aussi le cas de nombreux ménages américains qui s'endettaient pour acquérir une maison (ou plusieurs !) dans l'idée de les revendre plus tard.

D. Eclatement de la bulle spéculative.

Pour une raison ou pour une autre et à partir d'un certain moment — dont la date n'est jamais aisée à prévoir — une majorité d'agents détenteurs d'actifs financiers renversent leurs anticipations. Que cela soit à cause d'une série de faits inattendus, d'informations nou-

velles conduisant à penser que les fondamentaux seront inférieurs à leurs niveaux anticipés, du comportement de quelques gérants de fonds jugés par les autres comme étant mieux informés... ou de biais cognitifs¹⁴, le motif importe peu : les *anticipations autoréalisatrices* fonctionnent aussi à la baisse. Une fois les anticipations retournées à la baisse, c'est-à-dire que la majorité des agents sont devenus vendeurs, la demande de titres diminue, l'offre augmente et le prix de l'actif financier diminue effectivement : la bulle éclate.

Les comportements mimétiques jouent aussi : si le prix diminue, il est rationnel de vendre avant d'avoir effectué des pertes, même si l'on pense que les fondamentaux de l'actif sont de qualité. La baisse du prix de l'actif financier va inquiéter des agents qui, jusque-là anticipaient sa hausse. A leur tour, ils réviseront leur anticipation et souhaiteront vendre. La baisse du prix entraîne la baisse du prix.

L'éclatement de la bulle des crédits hypothécaires *subprimes* en 2007 illustre ces mécanismes. La faillite de NEW CENTURY (deuxième institution de crédits *subprimes* aux Etats-Unis) le 2 avril 2007 a pu constituer la base d'une modification des anticipations quant au risque des produits financiers conçus à base de crédits *subprimes*. L'incertitude se faisant croissante à propos de produits jugés jusqu'ici de qualité et disséminés auprès d'un grand nombre d'agents aux moyens d'autres produits plus ou moins opaques a pu modifier les anticipations de la majorité des détenteurs de ces produits. Cette modification d'anticipations devenant autoréalisatrice et conduisant à la baisse des prix des actifs financiers, combinée à des comportements mimétiques alimentant cette baisse a conduit à l'effondrement des cours boursiers et aux faillites des institutions financières en 2007-2008.

III. Comprendre les phénomènes de panique bancaire et de faillites bancaires en chaîne.

Les banques et plus largement les institutions financières jouent un rôle majeur dans le financement de l'économie : la finance indirecte — ces institutions organisent la mise à disposition des capacités de financement auprès des agents en besoin de financement — est beaucoup plus importante que la finance directe — les entreprises couvrent leurs besoins de financement en faisant directement appel aux agents en capacité de financement via des échanges de titres (actions ou obligations notamment) sur les marchés financiers¹⁵. Les banques sont la principale source de financements externes pour les entreprises : entre 1970 et 2000, les prêts bancaires ont représenté 56 % des flux bruts annuels de financements externes aux Etats-Unis, plus de 70 % en Allemagne et au Japon, plus de 50 % au Canada. Par ailleurs, dans les systèmes monétaires contemporains fondés sur la monnaie de crédit, les banques de second rang sont les acteurs centraux de la création monétaire¹⁶. Le caractère crucial des banques dans les écon-

14 Robert SHILLER (1987) montre que la plus forte baisse lors du krach de 1987 ne provient pas d'une variation des fondamentaux ou d'informations nouvelles concernant les événements récents.

15 Sur ces points, se reporter au chapitre 4 du programme de spécialité Sciences économiques et sociales de Première : « *Comment les agents économiques se financent-ils ?* »

16 Sur le rôle des banques dans la création monétaire et la transmission de la politique monétaire

omies de marchés expose ces dernières à de graves risques lorsque « *la musique s'arrête* »¹⁷ et que les banques rencontrent des difficultés. Pour comprendre les phénomènes de paniques bancaires et de faillites bancaires en chaîne, il nous faut d'abord rappeler les principaux rôles des banques et les risques associés à leurs activités (A). Puis nous décrirons les paniques bancaires par ruées sur les dépôts (B) et les paniques bancaires par dégradation des actifs de la banque (C). Enfin, nous analyserons comment une panique bancaire peut entraîner des faillites bancaires en chaîne (D) ; à ce moment-là, la distinction des différents types de risques pesant sur les banques nous permettra de comprendre comment une banque saine peut faire faillite.

A. Les rôles des banques et les risques associés à leurs activités

Le premier rôle des banques¹⁸ est l'octroi de crédits à des agents économiques que la banque choisit en fonction de leur capacité à rembourser. L'activité de sélection des « bons » emprunteurs (*prime*, en anglais) est lourde de conséquences à deux titres. D'une part, elle conduit à ce que la monnaie créée¹⁹ (ou l'épargne allouée) soit employée à des usages productifs : l'ensemble des agents économiques bénéficient alors d'une allocation la plus efficiente possible des fonds disponibles. En cela, un système financier efficient est un facteur de croissance économique. D'autre part, en se rappelant qu'en octroyant un prêt, la banque devient créancière de l'emprunteur, l'activité de sélection des emprunteurs assure que le prêt octroyé soit, pour la banque, un actif de qualité au sein de son patrimoine (bilan), lui permettant une certaine « *solidité* » face aux chocs. La valeur d'une banque²⁰ est directement en rapport avec la qualité des prêts qu'elle a octroyés, c'est-à-dire avec le profil des emprunteurs. En effet, la valeur d'un prêt octroyé par une banque dépend de la capacité de l'emprunteur à honorer ses exigences en matière de remboursement et de paiement des intérêts. Si l'emprunteur est « *de bonne qualité* » (*prime*), il remboursera son prêt et ce prêt conservera une valeur fondamentale élevée dans le bilan de la banque. Au contraire, si l'emprunteur ne rembourse pas une partie ou la totalité de ses échéances, la *valeur fondamentale* du prêt diminue et donc la valeur

à l'économie réelle, voir le chapitre 5 du programme de spécialité Sciences économiques et sociales de Première : « *Qu'est-ce que la monnaie et comment est-elle créée ?* »

17 CABALLERO R. J. & KRISHNAMURTHY A., (2008) : « *Les chaises musicales : un commentaire sur la crise du crédit* ». Métaphore que l'on retrouve dans *Margin Call*, film de Jeffrey M. CHANDOR (2011) évoquant les premières heures de la crise des subprimes dans une banque d'affaire à Wall Street. On la trouve déjà chez KEYNES (1936) p. 222

18 Nous concentrons notre raisonnement sur les banques de second rang qui sont des institutions financières monétaires, c'est-à-dire qui disposent du privilège de créer de la monnaie scripturale. Pour autant, le raisonnement concernant la liquidité comme la transformation de maturité s'applique aussi aux autres institutions financières non monétaires (fonds d'investissement, caisses d'épargne, etc) qui ne disposent pas du droit de créer de la monnaie mais octroient des prêts à partir des dépôts qu'elles collectent. Il est d'ailleurs indispensable d'inclure les institutions financières non bancaires dans l'analyse pour bien comprendre la crise de 2008.

19 Cas du financement monétaire par les banques commerciales (voir Chapitre 5 du programme de Première)

20 Précisément, il s'agit de la valeur nette (appelée aussi actif net ou fonds propres) : elle représente la différence entre les actifs d'une société et ses engagements.

de la banque aussi. On appelle *risque de crédit* la possibilité que le débiteur (l'emprunteur) se révèle incapable de respecter ses engagements, ici rembourser sa dette et en payer les intérêts.

L'activité d'octroi de crédit se fait de surcroît en situation d'*information asymétrique*, l'emprunteur connaissant mieux ses revenus, ses dépenses et la probabilité de réussite de ses projets que la banque qui lui prête. Ceci conduit à un problème de sélection adverse, les « mauvais emprunteurs » étant favorisés par ce phénomène²¹. De plus, l'asymétrie d'information augmente le *risque de crédit* en créant un problème d'*aléa moral* : après l'octroi du prêt, l'emprunteur est en capacité de se comporter d'une manière plus risquée qu'il ne l'avait laissé envisager à la banque avant l'octroi du prêt. On retiendra que l'octroi de crédit expose fortement les institutions financières aux problèmes liés à l'asymétrie d'information : les crédits restent des « *promesses* » (GIRAUD, 2009 ; AGLIETTA, 1998) et les problèmes qu'ils posent sont à l'origine des crises bancaires.

Le deuxième rôle principal des banques est d'effectuer des opérations de *transformation de maturité*. Une banque reçoit, d'une part, des dépôts à court terme, qui figurent au passif de son bilan et sont des engagements qu'elle se doit d'honorer sans délai lorsqu'ils adviennent. Un de ses clients se présenterait-il au guichet pour retirer une somme placée sur son compte de dépôt à vue, la banque serait obligée de lui fournir les liquidités immédiatement. Tous les dépôts figurent au passif de la banque et sont en moyenne d'une *maturité courte*. D'autre part, la banque prête à long terme : prêts aux entreprises pour financer les investissements, prêts immobiliers aux ménages pour financer l'investissement logement, prêts étudiants bénéficiant souvent d'un différé, etc. dont la maturité est beaucoup plus éloignée : le remboursement s'effectue sur des années, voire des décennies. Ces prêts figurent à l'actif de la banque et sont en moyenne d'une *maturité longue*. Dès lors, la banque prête à long terme des ressources qu'elle ne dispose qu'à court terme : c'est la transformation de maturités. Les banques sont exposées à une certaine fragilité dans la mesure où cette activité de transformation ne peut fonctionner que si les déposants et autres créanciers de la banque, qui ont lui ont prêté à court terme, n'exigent pas le remboursement tous en même temps. Si tous les déposants venaient à *se ruier sur leurs dépôts*, la banque serait dans l'incapacité d'honorer ses engagements : elle devrait alors se procurer des liquidités auprès d'autres banques ou vendre certains de ses actifs (prêts aux entreprises, prêts immobiliers) à d'autres agents. L'activité de transformation financière expose donc les banques au risque de *ruée sur les dépôts* et de manière générale au risque de *liquidité* qui représente la capacité d'un agent à honorer ses engagements de court terme.

Cette présentation des principaux rôles des banques nous permet d'en déduire les deux

21 Les problèmes liés à l'information asymétrique ont été abordés dans le chapitre 3 du programme de Première en spécialité Sciences économiques et sociales : « *Quelles sont les principales défaillances du marché ?* »

causes principales de faillite pour une banque : *l'insolvabilité* et *l'illiquidité*.

Une banque devient *insolvable* lorsque la valeur de son actif, composée des prêts qu'elle a octroyés, et des actifs qu'elle détient (actions, obligations, etc.), diminue jusqu'à devenir inférieure au montant de ses dépôts. L'insolvabilité provient d'une *dégradation de la qualité des actifs* détenus par la banque, c'est-à-dire une baisse de la *valeur fondamentale* des prêts qu'elle a octroyés ou des actifs qu'elle détient, par exemple, si les emprunteurs ne remboursent plus la totalité de leurs mensualités et ne paient plus les intérêts qu'ils doivent. Dans ce cas, les entrées de liquidités en provenance des prêts et actifs détenus sont insuffisantes pour permettre à la banque de pouvoir honorer ses engagements en matière de retraits de la part de ses clients : elle manque de liquidité à cause d'une mauvaise performance de ses prêts.

L'illiquidité, au contraire, n'est pas directement liée à un problème de performance des prêts octroyés mais à l'activité de transformation. Elle apparaît lorsque la banque a prêté à long terme des ressources dont elle dispose à court terme (endettement ou dépôts de ses clients). Même si tous les prêts qu'elle a octroyés sont performants (les liquidités affluent comme prévu), il est possible qu'elle en manque, de manière temporaire, si ses clients souhaitent rapidement et massivement retirer leurs dépôts. L'illiquidité est donc indépendante de l'insolvabilité mais elle peut elle aussi conduire à la faillite de la banque car celle-ci ne sera pas capable d'honorer ses engagements de court terme, c'est-à-dire de rembourser ses dettes auprès de ses créanciers et de ses déposants.

Les deux causes de faillite correspondent, en schématisant, à deux des principales sources de *paniques bancaires* que relève Michel AGLIETTA (1998 p. 79) : « *la demande contagieuse de conversion des dépôts en espèces* » d'une part (B) ; « *la détérioration de la qualité des créances bancaires par défaillance de leurs débiteurs* » d'autre part (C). Quelle qu'en soit la source, les paniques bancaires se produisent plus fréquemment et violemment lorsque le crédit s'est emballé dans la période précédente.

B. Les paniques et faillites bancaires par ruées sur les dépôts.

L'activité de transformation faisant peser un risque de liquidité sur la banque, un retrait soudain et massif de la part de ses déposants peut la conduire à la faillite : c'est le cas des paniques bancaires par ruées des déposants au guichet pour demander le retrait de leurs liquidités mises en dépôt.

Les raisons de ces paniques peuvent être multiples mais elles ont toutes un point commun : la *montée de l'incertitude* concernant l'activité économique en général et la banque en particulier.

En premier, un ralentissement de l'activité économique ou un krach boursier sont des événements de nature à susciter, parmi le public, la volonté de récupérer l'épargne déposée

en banque. D'abord pour faire face à la baisse des revenus qu'entraînent les récessions. Ensuite parce qu'un krach boursier ou une forte récession peuvent faire craindre aux déposants que la banque risque de subir des pertes.

La panique peut être aussi due à l'arrivée d'une *information* ou même, d'une *rumeur* concernant une possible incapacité de la banque à faire face à ses engagements. Que cette information ou cette rumeur soient fondées ou non importe peu. La banque peut être tout à fait solvable, la seule chose qui compte est l'idée que les déposants se font de sa situation : on retrouve la métaphore du concours de beauté chez J.-M. KEYNES évoquée plus haut. La rumeur selon laquelle la banque ne peut rembourser un client provoque la ruée de tous les clients vers les guichets, ce qui entraîne la faillite de la banque.

Placés en asymétrie d'information, les déposants sont confrontés au problème d'aléa moral : ils ne connaissent pas les engagements que la banque a pris, ni la performance des prêts qu'elle a octroyés, ni la marge dont elle dispose dans ses activités de transformation ; ils ne sont pas certains que la banque soit solvable et liquide. Ainsi confrontés à la peur de perdre leur épargne, ils chercheront à la retirer avant que les autres déposants ne le fassent, pour minimiser leur risque de perte. Ce faisant, ils augmentent les besoins de liquidité de la banque : celle-ci doit rembourser davantage d'échéances de court terme... mais n'obtient pas davantage de fonds en provenance des mensualités versées par les emprunteurs à long terme. Schématiquement, la banque doit faire face à un plus grand nombre de retraits *maintenant* mais doit toujours attendre trente ans pour obtenir le remboursement total des prêts immobiliers qu'elle a octroyés. Il est alors possible qu'elle ne puisse honorer tous les retraits demandés par les déposants. Ainsi, l'arrivée d'une information ou d'une rumeur conduisant à une montée de l'incertitude sur la capacité de la banque à honorer ses engagements peut conduire les déposants à retirer massivement et soudainement leur épargne, causant ainsi *l'illiquidité* de leur propre banque.

Cette situation peut se représenter avec le modèle du dilemme du prisonnier : collectivement les agents ont intérêt à ce que la banque reste liquide (donc à ce que personne ne se rue au guichet), mais chacun étant individuellement incité à retirer ses dépôts *avant les autres* se rue au guichet et contribue à précipiter la banque dans l'illiquidité. Jean TIROLE (2018, p. 421) la résume en une sentence : « *On appelle ce phénomène une prophétie autoréalisatrice : la banque peut être saine et cependant faire faillite. Rationalité individuelle et irrationalité collective.* »

F. MISHKIN (2013, p. 284) rappelle que des paniques bancaires se sont produites au cours de toutes les crises financières majeures aux Etats-Unis jusqu'en 1933 : « *1819, 1837, 1857, 1873, 1884, 1893, 1907, 1930-1933. L'instauration en 1933 d'une assurance dépôt fédérale qui protège des pertes les déposants jusqu'à un certain montant a empêché le retour des paniques bancaires, même s'il a pu se produire occasionnellement des ruées isolées pour des raisons particulières aux institutions financières concernées.* »

Pourtant, un tel phénomène s'est produit récemment : J. TIROLE (2018, p. 421) souligne que

« des queues de déposants se sont formées à l'entrée des succursales de la banque britannique NORTHERN ROCK en septembre 2007 (pour la première fois depuis 1866, des déposants se ruèrent sur une banque britannique). La raison en était que l'assurance dépôt au Royaume-Uni était très mal conçue : 100 % des premières 2 000 £ et 90 % pour les 33 000 £ suivantes. Or, toute assurance dépôt de moins de 100 % peut amener les déposants à retirer leur argent à la moindre rumeur (par comparaison, l'assurance dépôt est aujourd'hui de 100 000 € en Europe et de 250 000 € aux Etats-Unis, à 100 % dans les deux cas). »

C. Les paniques bancaires par dégradation de la qualité des actifs de la banque.

L'activité d'octroi de prêts des banques, nous l'avons vu au points (A) et (B) de cet objectif, fait peser sur elles un risque de *solvabilité*. Le prêt octroyé est un contrat par lequel la banque fournit des fonds à l'emprunteur, celui-ci s'engageant de rembourser les fonds et d'y ajouter des intérêts, pendant une durée prévue par le contrat. La banque est donc créancière de l'emprunteur et le contrat est un actif dans son bilan. La valeur de ce contrat est théoriquement égale à celle de ses *fondamentaux*, c'est-à-dire la valeur des flux futurs²² que ce contrat rapportera à la banque : les mensualités de remboursement auxquelles s'ajoutent les intérêts. Or la banque utilise — entre autres — les flux monétaires qu'elle reçoit des emprunteurs pour faire face à ses engagements de court terme : payer ses dettes et fournir les liquidités que lui demandent ses clients. La rentabilité de la banque est donc directement liée à la qualité des prêts qu'elle a octroyés, sa solvabilité en dépend. Les économistes appellent *risque de crédit* la menace que fait peser le non-remboursement du crédit par le prêteur pour la solvabilité de la banque. Mais la qualité des prêts octroyés peut aussi avoir d'autres effets sur la solvabilité et même la liquidité de la banque. En effet, plus largement, elle utilise les contrats qu'elle émet²³ comme *collatéral* — comme garantie — pour emprunter à très court terme sur le marché monétaire auprès d'autres institutions financières les liquidités dont elle a besoin pour honorer ses engagements. Si ces contrats venaient à perdre leur valeur, ils ne pourraient plus servir de garantie et la banque aurait des difficultés à se procurer les liquidités dont elle a besoin, courant ainsi un risque de liquidité.

En somme, la solvabilité de la banque est directement liée à la valeur des contrats de prêts qu'elle a octroyés et plus largement à la valeur de tous les actifs (actions, obligations, etc.) qu'elle détient. Si la valeur de ces contrats venait à diminuer, la valeur de la banque diminuerait, la menaçant possiblement de faillite. Illustrons ce mécanisme avec un prêt immobilier.

Supposons qu'une banque octroie un prêt immobilier à un ménage. Si, pour une raison ou une autre, le ménage venait à ne plus pouvoir rembourser son prêt, la valeur de ce

22 Précisément, il s'agit de la valeur des flux futurs actualisée au taux d'intérêt correspondant à l'horizon de placement et au coût d'opportunité du capital pour un même risque.

23 En les titrisant. Pour une présentation détaillée du marché monétaire, voir MARTEAU (2016) p. 63 et MISHKIN (2013) p. 40

contrat pour la banque serait réduite du montant non remboursé et du montant d'intérêts non perçus. Ce qui peut paraître anodin pour la banque dans le cas du non-remboursement par un seul emprunteur devient largement significatif lorsque des milliards de dollars de prêts font défaut comme cela fut le cas en 2007 aux Etats-Unis. De surcroît, la valeur du contrat de prêt est aussi assise sur la possibilité pour la banque de le vendre²⁴ à une autre institution financière à son prix de marché. Or, une augmentation du taux de défauts sur une

catégorie d'emprunteurs, en situation d'information asymétrique, crée une défiance de la part des opérateurs sur l'ensemble de cette catégorie : plus personne ne souhaite acheter leurs titres. Par conséquent, la demande de cet actif diminue, ce qui entraîne la baisse de son prix de marché et détériore ainsi le bilan de la banque qui le détient.

Dès lors, une partie des actifs de la banque ayant perdu la quasi-totalité de leur valeur, non seulement les revenus de la banque se réduisent mais surtout, elle ne peut plus utiliser ses actifs comme garantie pour obtenir des liquidités sur le marché monétaire car ses créanciers — déposants et autres banques lui prêtant — ne vont plus lui faire confiance. Dès lors, la banque risque de se trouver privée de liquidités et confrontée à une augmentation des demandes de retraits, la conduisant nécessairement à la faillite. Ainsi, la détérioration des actifs de la banque par défaut des emprunteurs à qui elle a octroyé des prêts menace la solvabilité de la banque et peut la précipiter dans la faillite. Ce mécanisme a été à l'œuvre — conjointement à d'autres — lors de la crise de 2007-2008 : « *Les bilans et la valeur nette des établissements se sont dégradés en raison des pertes enregistrées dans leurs portefeuilles d'actifs à la suite des dégradations de notes prononcées par centaines au début de l'été 2007. En quelques mois, la valeur de marché de ces actifs structurés [à partir des prêts immobiliers hypothécaires subprimes] est tombée à un niveau si bas qu'ils sont devenus invendables ou inutilisables comme collatéral pour des emprunts de liquidité.* » (MISHKIN, 2013, p. 295)

D. De la panique bancaire aux faillites bancaires en chaîne.

Un choc subi par une banque a de très fortes chances de se transmettre rapidement aux autres car elles sont, du fait de la nature de leurs activités, tour à tour créancières les unes des autres ; chaque jour elles se prêtent de la monnaie à très court terme pour régler les opérations de paiement de leurs clients et faire face à leurs exigences de court terme en matière de retrait. Cette intrication de leurs dettes et créances est porteuse de risque de contagion. A plus forte raison dans la mesure où le crédit est un produit particulièrement soumis à l'asymétrie d'information et aux problèmes qu'elle cause (sélection adverse et aléa moral). Plus que tout autre marché, le marché monétaire interbancaire repose sur la confiance. Aussi, l'apparition d'un choc sur une banque ou la révélation que l'une d'entre elles détenait un *mistrigri*²⁵ — un actif de mauvaise qualité qui menace sa solvabilité — conduit les autres à douter non seulement de cette banque, mais aussi des autres qui pourraient bien, elles aussi, dissimuler leurs difficultés.

24 En le titrisant, c'est-à-dire en en faisant un titre de créance négociable.

25 Métaphore de J.-M. KEYNES, (1936) p. 222. Voir aussi GIRAUD (2009).

Enfin, ces relations de dépendance extrêmement fortes, s'ajoutant au fait qu'elles fournissent le même service, conduit le public à les envisager comme un « *tout homogène* » (AGLIETTA, 1998, p. 79). Dès lors, si une banque présente des signes de défaillances, les déposants des autres banques qui sont en situation d'information asymétrique et pour qui la recherche d'information serait bien trop coûteuse sont rationnellement conduits à douter de leur propre banque.

Par conséquent, quelle que soit l'origine de la panique qui touche la première banque, la nature même du crédit — avec l'asymétrie d'information qui l'accompagne — et l'interconnexion très forte entre les banques, conduit à une contagion rapide d'une banque à l'autre. C'est ainsi qu'une panique bancaire peut conduire à des faillites bancaires en chaîne.

Par exemple, dès lors que la qualité d'un actif se détériore, chaque banque est incitée, individuellement, à vendre rapidement et à brader les actifs de cette catégorie (on parle de *fire sale*). Par agrégation, l'offre de ces actifs augmente et la demande diminue ce qui réduit le prix, conduisant les vendeurs à accepter des décotes toujours plus importantes. Bientôt, ces actifs ne se vendent plus — on dit qu'ils deviennent totalement illiquides — le marché disparaît et leur valeur devient nulle. C'est ce qu'il s'est passé en juillet et août 2007, après que le marché a pris de conscience de la toxicité des produits financiers innovants adossés aux prêts immobiliers hypothécaires *subprimes*. Cette détérioration de la qualité des actifs met en péril la *solvabilité* des banques et les menace de faillite : d'une part elle réduit fortement la qualité du bilan des banques ; d'autre part les pertes causées par les ventes d'actifs à prix bradés peuvent dépasser les fonds propres de la banque, qui avaient été calculés en fonction de la valeur « *normale* » de ces actifs selon la réglementation en vigueur. Comme pour le concours de beauté de Keynes, c'est l'opinion que le marché se fait de la qualité de cet actif qui en détermine le prix. Le mécanisme de bulle joue alors à la baisse et le prix s'effondre d'autant plus rapidement.

Parallèlement, l'asymétrie d'information régnant sur le marché interbancaire et la confiance entre les banques s'étant largement dégradée puisque chacune sait que l'autre fait des pertes et dispose d'actifs de mauvaise qualité. Aussi, chaque banque prêtant à une autre, même à vingt-quatre heures, craint de n'être pas remboursée. Elles n'acceptent plus non plus les actifs produits par ces banques en collatéral pour garantir ces prêts. Ce phénomène s'est aussi produit à l'été 2007 : lorsque la valeur des produits financiers construits à base de prêts immobiliers hypothécaires *subprimes* s'est effondrée — notamment ceux élaborés aux Etats-Unis par de grandes banques d'investissement comme BEAR STEARNS, MERILL LYNCH, DEUSTSCHE BANK, UBS ou CALYON (MISKHIN, 2013) — le marché interbancaire s'est asséché : aucune banque n'acceptait plus ces titres comme collatéral pour garantir les emprunts avec une autre banque et par conséquent, aucune banque se souhaitait plus prêter aux autres. *L'insolvabilité* de certaines banques conduit, par un *effet dominos* du fait des interconnexions entre banques, à ce que toutes risquent alors, *l'illiquidité* et la faillite.

IV. Connaître les principaux canaux de transmission d'une crise financière à l'économie réelle : effets de richesse négatif, baisse du prix du collatéral et ventes forcées, contraction du crédit.

La crise de 2008, comme celle des années 1930 et la plupart des crises financières, qui se manifestent notamment par la baisse du prix des actifs financiers, des faillites bancaires et la disparition de la confiance, a des conséquences sur l'économie réelle, entraînant notamment une baisse de la production et une montée du chômage.

Les économistes utilisent l'expression *canaux de transmission* pour désigner l'ensemble des mécanismes et processus par lesquels un choc dans la sphère financière se transmet à la sphère réelle — le monde de la production de biens et services non financiers.

Deux canaux principaux sont à l'origine de la transmission de la crise financière à l'économie réelle :

- la réduction du financement de l'économie, du fait d'une *contraction du crédit*, d'une part (A) ;
- les *effets de richesse négatif* sur la consommation et l'investissement des ménages et entreprises, d'autre part (B).

Ces deux canaux sont renforcés par un troisième phénomène qui aggrave la contagion : *la baisse du prix du collatéral et les ventes forcées*.

A. Transmission à l'économie réelle via les institutions financières.

La baisse de la valeur des actifs financiers détenus par une banque — tels que des obligations, des produits financiers conçus à partir de crédits *subprimes*, des actions, etc. — conduit à une diminution de la valeur de son patrimoine, réduisant ainsi ses fonds propres²⁶. Avec moins de fonds propres, la banque doit réduire le montant de prêts qu'elle octroie aux agents économiques. Dès lors, cette *contraction du crédit* diminue la mise à disposition de ressources auprès d'agents en besoin de financement et limite ainsi, faute de financement, la mise en œuvre de projets d'investissement par les entreprises ou par les ménages. Par conséquent, la demande de biens de production financés à crédit diminue, ce qui détériore la production et menace l'emploi.

Deux phénomènes peuvent aggraver ce processus. D'abord, la diminution de la valeur du patrimoine de la banque, du fait de la baisse du prix des actifs financiers qu'elle détient, la menace de surendettement puisque la valeur de ses dettes n'a pas diminué à mesure que la valeur de ses actifs baissait. Elle peut donc être contrainte, de vendre ses actifs pour obtenir des liquidités en échange et rembourser ses dettes. Or, les vendre correspond à augmenter l'offre de ces titres sur le marché financier, ce qui, toutes choses égales par ailleurs, fera baisser leur prix. La baisse initiale du prix de ces actifs alimente ainsi un autre mouvement de baisse, dégradant encore le patrimoine des banques. La diminution de la valeur de la banque peut conduire les

26 Voir l'objectif V pour une explication détaillée.

déposants à retirer leurs fonds ou à ne plus en déposer. Moins de dépôts impliquent moins de transformation bancaire, c'est-à-dire moins de prêts octroyés, ce qui aggrave la baisse du financement de l'économie, la contraction de la production et celle de l'emploi.

Le phénomène de *baisse du prix collatéral* peut aggraver encore le processus de transmission de la crise financière à l'économie réelle par contraction du crédit. En effet, les banques se prêtent des liquidités entre elles tous les jours et elles s'offrent des garanties en échange de ces prêts²⁷. Les économistes et financiers appellent *collatéral* un actif offert en garantie lors d'une opération de crédit (cela peut être, par exemple, une obligation d'Etat ou d'entreprise, un produit conçu à partir d'un prêt *subprime* comme un CDO²⁸, etc.). La valeur du collatéral permettant de garantir un prêt, la dégradation de sa valeur conduit le créancier à ne plus vouloir prêter, faute de garantie, ou à exiger davantage de collatéral pour octroyer un même montant de prêt. Supposons que la banque A emprunte X euros à la banque B pour une semaine. La banque A obtient le prêt de X euros et offre à la banque B des titres financiers en garantie pendant cette semaine : c'est le collatéral. Supposons à présent que la valeur de ces titres financiers mis en garantie diminue fortement pendant la semaine : la banque B va exiger de la banque A qu'elle lui offre davantage de garanties. Si cela s'avère insuffisant, la banque B exigera le remboursement du prêt de X euros. Ne disposant pas de ces ressources, la banque A sera *forcée de vendre* ses actifs financiers afin d'obtenir des liquidités en échange, pour honorer ses engagements vis-à-vis de la banque B. Or, forcée de vendre dans l'urgence, elle ne pourra généralement obtenir un bon prix de ces actifs et devra accepter une *décote*, qui réduira la valeur de la banque par la perte qu'elle occasionne. Par conséquent, la baisse du prix du collatéral conduit à des ventes forcées qui réduisent encore la valeur de la banque qui les effectue ; ce qui contraint le volume de crédit qu'elle peut octroyer et limite le financement de l'économie, de la production et de l'emploi. Ainsi, la contraction du crédit, aggravée par la baisse du collatéral et les ventes forcées transmet un choc de la sphère financière vers l'économie réelle en réduisant le financement de la production et de la consommation, donc la production et l'emploi.

27 Voir le point C de l'objectif III de ce chapitre.

28 Un CDO (*collateralized debt obligation*) est un produit financier innovant et complexe conçu à partir d'actifs ayant subi une première titrisation. L'influence de ces produits est très importante car ils organisent des transferts de risques de crédit de grande ampleur qui ne se accompagnent pas toujours de l'information nécessaire pour les investisseurs. Voir notamment Banque de France (2009, p. 29) et MARTEAU (2016, p. 82).

B. Transmission par les effets de richesse.

La baisse du prix des actifs financiers (actions, obligations) et réels (logement, terrain, etc.) réduit la valeur du patrimoine des agents qui les détiennent : ceux-ci sont, ou se sentent²⁹, moins riches ; ce qui les conduit à réduire leurs dépenses de consommation et d'investissement, ce qui pèse sur la croissance et l'emploi.

Les économistes appellent *effet de richesse* le fait qu'une variation de la valeur des actifs patrimoniaux (actions, obligations, biens immobiliers, etc.) des agents incite ces derniers à modifier leurs dépenses et donc leur demande de biens de consommation et d'investissement. Cette demande s'accroît lorsque la valeur du patrimoine augmente et diminue en cas de baisse. On voit ici apparaître le canal de transmission puisque la valeur des actifs patrimoniaux est déterminée dans la sphère financière et que cette valeur incite les agents à modifier leur demande de biens de consommation et d'investissement qui concerne la sphère réelle de l'économie. Ici, la chute des prix des actifs financiers analysée à l'objectif III de ce chapitre constitue la baisse de la valeur du patrimoine des agents qui les détiennent.

Les effets de richesse, par lesquels la baisse de la valeur des patrimoines immobiliers et financiers des agents économiques peut réduire la production et l'emploi, peuvent se produire principalement via deux mécanismes.

D'abord, la réduction de la valeur du patrimoine des agents réduit leur richesse à long terme, en diminuant leurs revenus du patrimoine (loyers, dividendes, plus-value de revente) et, ce faisant, elle éloigne la valeur totale du patrimoine de l'objectif que les agents s'étaient fixé. Ceci pourra avoir des conséquences sur la demande d'investissement et sur l'épargne des ménages et *in fine* la demande de consommation. Par exemple si un ménage avait pour objectif de vendre son logement en ville ainsi que ses actions pour faire construire une villa, la baisse des prix des actions et des prix de l'immobilier réduit la valeur de revente de ces actions et du logement, donc le montant qu'il sera possible d'affecter à la construction de la villa. La demande d'investissement est donc touchée. S'ajoute à cela le fait que, si le ménage ne perd pas de vue son objectif de villa, il cherchera à compenser la baisse de la valeur de son patrimoine en augmentant son épargne, au détriment de la consommation. La demande de consommation est alors touchée également.

Ensuite, la baisse de la valeur du patrimoine réduit le montant des garanties que les agents peuvent apporter en échange d'un prêt. En effet, étant en situation d'information asymétrique vis-à-vis de l'emprunteur, les banques exigent des garanties accompagnant l'octroi d'un prêt. Si la valeur des garanties que les agents ont à proposer se réduit, les banques

²⁹ Pour les ménages qui ne sont pas forcés de vendre, la richesse n'a pas augmenté ou diminué tant que l'actif n'a pas été effectivement vendu. En revanche les gains ou pertes sont effectives pour les entreprises et banques si leurs actifs sont comptabilisés à la valeur de marché (ou de modèle).

seront moins enclines à leur octroyer des prêts. *A fortiori* en période de crise où l'asymétrie d'information augmente et où les banques, déjà fragilisées, durcissent leurs conditions de prêt, ainsi que l'on a pu le mesurer après la crise de 2008. C'est donc l'offre de crédit qui se réduit plutôt que la demande de crédit. D'autant plus lorsque les agents sont déjà très endettés, voire surendettés, comme c'était le cas pour la crise de 2008, les prêteurs hésitent à engager des fonds supplémentaires.

Complément pour le professeur : le mécanisme d'accélérateur financier

« D'après l'Insee, le patrimoine des ménages, qui s'élevait à 9 467 milliards d'euros à la fin de l'année 2007, s'est amoindri de 3 % en 2008 (soit 285 milliards d'euros). En considérant une élasticité de la consommation à la richesse de 10 % [...], cette perte aurait donc contribué à un recul de la consommation de - 0,3 %, toutes choses égales par ailleurs. Autrement dit, les effets de richesse auraient amputé la consommation d'environ 3,14 milliards d'euros. Rapporté au PIB, ce montant est dérisoire.

Il reste que la richesse des agents a d'importantes conséquences, tout particulièrement au cours d'une période de troubles financiers, caractérisée par une aggravation des asymétries d'information et par la perturbation du financement de l'économie. En ce sens, c'est selon nous plus par le canal des bilans que par les effets de richesse à proprement parler que la baisse de la richesse affecte la sphère réelle. Selon le mécanisme d'accélérateur financier, dans un contexte d'asymétrie d'information (ici renforcée par la crise financière), les emprunteurs subissent une prime de financement externe qui dépend négativement de leur richesse nette en général, et des garanties tangibles qu'ils peuvent apporter au créancier en particulier. Dans cette optique, [...] les banques ont eu clairement tendance à durcir leurs conditions de crédit entre 2007 et 2009 dans la zone euro. Le risque d'insolvabilité des ménages et les perspectives conjoncturelles expliquent en partie cette tendance. Certes, les effets de demande ne peuvent être exclus. Mais il convient de souligner que les risques portant sur les garanties – qui sont généralement fondées sur la richesse – expliquent aussi significativement le durcissement des conditions de prêts. [...]

Il est important de souligner à ce stade que les montants en jeu dépassent très largement ceux évoqués plus haut au sujet des purs effets de richesse, et que la baisse des crédits a concerné tous les ménages, bien au-delà des seuls actionnaires individuels et/ou des propriétaires immobiliers.

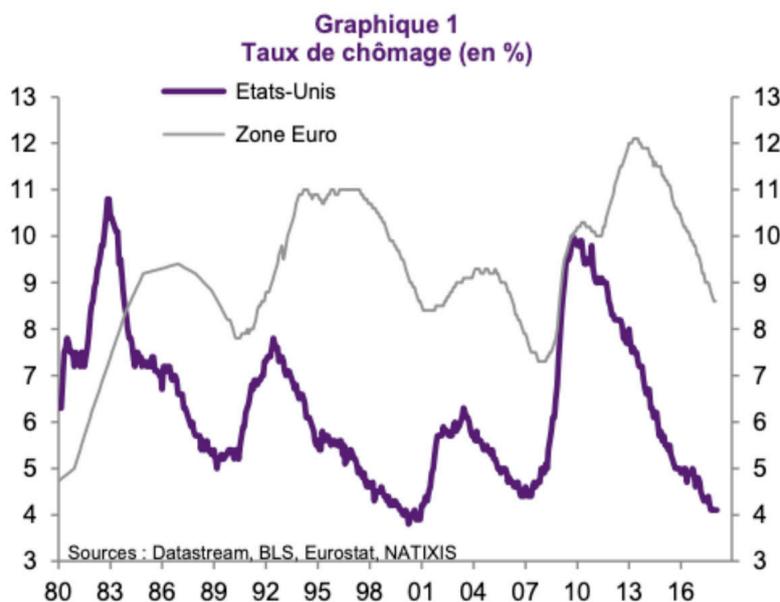
De plus, le mécanisme d'accélérateur financier affecte aussi (et surtout) les entreprises. [...] Bien qu'il ne faille pas négliger les effets de demande (cf. discussion en annexe), la baisse du financement intermédié contribue à expliquer la diminution de 11,7 % de l'investissement des entreprises non financières, observée entre les premiers trimestres de 2008 et 2010. »

Source : LEVIEUGE, 2010, pp. 143-145

Le mécanisme de baisse du prix du collatéral et de ventes forcées peut aussi aggraver le phénomène. La baisse des prix de l'immobilier peut conduire les ménages surendettés et les

banques qui saisissent les logements à vendre ces biens immobiliers dans l'urgence. Là encore, cette vente forcée fait fortement baisser le prix du bien, d'abord par augmentation de l'offre sur le marché mais aussi parce qu'elle oblige le vendeur à accepter une *décote* puisque la vente doit se faire rapidement et dans un marché baissier. Ce mécanisme aggrave encore la diminution de la valeur du patrimoine des agents et donc leur consommation et investissement, ce qui se répercute sur la production et l'emploi.

La crise financière de 2007-2008 s'est ainsi transmise à l'économie réelle, cette dernière entrant en récession sous l'effet des restrictions de crédit et des effets richesses. La consommation des ménages a alors décliné et le taux d'épargne a augmenté, du fait des effets de richesse et de l'augmentation du taux de chômage. La baisse des financements, la diminution du revenu anticipé des ménages et la crise de confiance ont réduit l'investissement des entreprises. La faillite de la banque Lehman Brothers, seule à ne pas être sauvée par les plans de sauvetage, a renforcé la perte de confiance des agents économiques. Les entreprises ont alors compris que la crise serait durable et sévère et ont ajusté leur production en conséquence : anticipant que le revenu des ménages diminuerait, elles ont réduit la production pour ne pas se retrouver avec de coûteux stocks invendus. Ainsi, en zone euro, la baisse de la production industrielle atteignait 15,9 % sur un an en juillet. Le taux de chômage a alors augmenté pour atteindre, en juillet 2009, 9,4 % aux Etats-Unis, en hausse de 3,6 points sur un an ; 9,5 % en zone euro, en hausse de 2 points sur un an. Dans les pays les plus exposés à la bulle immobilière, les effets ont été décuplés : le taux de chômage est ainsi passé de 6,0 % à 12,5 % en Irlande et de 11,4 % à 18,5 % en Espagne (ibid. p. 34).



Source du graphique : ARTUS, P., « Taux de chômage structurel : pourquoi est-il dans le long terme sur une tendance décroissante aux Etats-Unis et croissante dans la zone euro ? », *Flash Economie*, 20 mars 2018 - 303, Natixis.

V. Connaître les principaux instruments de régulation du système bancaire et financier qui permettent de réduire l'aléa moral des banques : supervision des banques par la banque centrale, ratio de solvabilité.

La place centrale des banques dans le système financier et le caractère crucial de celui-ci dans la prospérité économique d'un pays conduit à la nécessité de prévenir les crises bancaires et financières. Si l'on trouve des ratios prudentiels dès 1909 au Texas, la réglementation bancaire a connu flux et reflux, se resserrant ou se relâchant au gré des innovations financières, des crises et des alternances politiques³⁰. Elle n'en reste pas moins indispensable, comme l'attestent les différentes crises bancaires et financières ayant eu lieu à travers l'histoire. Pour autant, bien plus que l'existence d'une réglementation, c'est bien sa qualité ainsi que sa mise en oeuvre — c'est-à-dire la régulation — qui importent.

A. Le problème de l'aléa moral causé par les banques au sein du système bancaire et financier doit être régulé.

Le principal risque que font courir les activités bancaires et financières au système économique provient de *l'aléa moral*. On peut définir l'aléa moral comme le risque, résultat de décisions de maximisation de l'utilité individuelle prises par des agents n'en supportant pas pleinement les conséquences négatives collectives. L'aléa moral apparaît ainsi à tous les échelons du système bancaire et financier : de la vente d'un crédit par un courtier puis son octroi par une banque à sa revente sous forme de produit financier innovant à un fond spéculatif par un *trader* pariant avec les fonds de sa banque, elle-même couverte par les fonds publics au moyen des garanties de la banque centrale ou de l'Etat.

Au niveau le plus global, les banques créent un problème d'aléa moral vis-à-vis de leurs créanciers — les agents économiques qui leur prêtent des fonds — à commencer par les déposants. S'engageant dans des opérations risquées de transformation bancaire ou de prêts à des agents aux revenus incertains (cf. objectif III), d'activités spéculatives sur les marchés financiers notamment en cas de bulle spéculative (cf. objectif II), les banques risquent la faillite. Or, la faillite d'une banque cause des pertes à ses créanciers qui lui ont prêté leurs fonds : les ménages et entreprises qui perdront leur épargne, les autres banques qui lui auront octroyé un prêt et ne seront pas remboursées. L'aléa moral apparaît ici : les créanciers ont fait confiance à la banque en déposant leurs fonds mais ils n'ont pas les moyens de contrôler l'utilisation qu'elle en fait. La banque peut adopter un comportement plus risqué que ne le souhaitent ses créanciers. En outre, les conséquences d'une faillite bancaire sont généralement graves et deviennent catastrophiques si elles sont suivies de faillites bancaires en chaîne réduisant fortement sur le financement de l'économie, la croissance économique et l'emploi (cf. objectifs III et IV). L'aléa moral des banques peut donc conduire à de très

30 Sur ce point, voir MISHKIN (2013) chapitres 12 à 16 ; TIROLE (2018) chapitre 12 « La crise de 2008 » ; MARTEAU (2016) chapitre 7.

fortes externalités négatives touchant tout le système économique.

Pour tenter de pallier ce problème d'aléa moral, les Etats ont mis en place une première forme de régulation, notamment aux Etats-Unis en 1933 : un *filet de sécurité public* consistant à faire garantir par l'Etat les dépôts bancaires pour rassurer les épargnants de retirer leurs fonds en cas de retournement des anticipations. Outre l'assurance dépôt qui est une réglementation explicite, la régulation s'est aussi effectuée au moyen :

- i) de la banque centrale qui, en tant que *prêteur en dernier ressort* a injecté des liquidités auprès d'une banque ou du système financier pour éviter les paniques bancaires en chaîne ;
- ii) de l'Etat qui a pu renflouer ou nationaliser temporairement certaines institutions financières comme ce fut le cas en 2008, leur évitant la faillite en leur octroyant des fonds publics en provenance des contribuables.

Cependant, cette régulation a des effets ambivalents : si elle protège les déposants en empêchant les banques de faire faillite... elle empêche effectivement les banques de faire faillite. Or, le risque de faillite, par la *discipline de marché* qu'il impose, est un mode de régulation qui conduit un agent à éviter les comportements les plus risqués. Protéger les banques de la faillite correspond à leur proposer de jouer à un jeu du type « *pile, je gagne ; face, le contribuable perd* » (MISHKIN, 2013, p. 363) car l'Etat utilisera les fonds des citoyens pour sauver les banques. Une régulation de ce type conduit donc à augmenter la prise de risque des banques plutôt qu'à la diminuer.

Ces problèmes sont amplifiés pour les banques qui ont une taille qui les rend *systémiques*, c'est-à-dire que leur faillite entraînerait un dysfonctionnement du système financier tout entier : faillites bancaires en chaîne et faillites des déposants (ménages et entreprises) dans des volumes si importants que la stabilité du système économique serait menacée. Les régulateurs sont ainsi encore moins enclins à laisser une grande banque faire faillite, ce qui conduit ces dernières à se considérer comme *too big to fail* (« *trop gros pour faire faillite* »), accroissant encore la certitude qu'elles ont d'être sauvées en cas de problème.

L'aléa moral des banques rend donc nécessaires des politiques de régulation du système bancaire et financier. Abordons à présent les principaux instruments qui constituent et mettent en oeuvre cette régulation.

B. Les principaux instruments de régulation du système bancaire et financiers sont, en Union européenne, mis en œuvre par la Banque centrale européenne

A mesure que le système financier s'est internationalisé, la nécessité d'une réglementation internationale s'est fait jour et c'est à ce niveau qu'elle est aujourd'hui envisagée — sous l'égide du Comité de Bâle à la Banque des règlements internationaux (BRI) qui est la banque des banques centrales. Si les instruments ont évolué, la réglementation se durcissant ou s'assouplissant selon ses versions, la crise de 2008 a conduit les décideurs réunis au G20 de Pittsburg à envisager une inflexion de la réglementation bancaire qui a été en partie traduite dans les faits. Parmi ces instruments, figurent la supervision par la banque centrale et le ratio de solvabilité.

1. Supervision par la banque centrale

La supervision bancaire consiste, pour les autorités de régulation, à prévenir les crises bancaires en concevant une réglementation bancaire efficace et en s'assurant de sa mise en œuvre. Les règles visant à encadrer les activités bancaires et financières pour assurer la stabilité du système financier — éviter les crises — sont appelées *règles prudentielles*.

Puisque les activités d'une banque dépassent les frontières, il est nécessaire que la régulation soit effectuée au niveau international. Au sein de l'Union européenne, la Banque centrale européenne (BCE) est chargée de la surveillance des banques dans le cadre du Mécanisme de surveillance unique (MSU) mis en place en 2014. La BCE et le MSU supervisent directement les banques systémiques en Union européenne, en collaboration avec les autorités nationales. Ces dernières supervisent directement les autres banques.

En France, c'est l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) qui contrôle l'application par les banques de la réglementation européenne et qui participe à l'élaboration des règles prudentielles via la Banque de France. En définitive, l'ACPR contribue à la préservation du bon fonctionnement du système financier en réduisant l'aléa moral afin de protéger les fonds des déposants et le système économique des externalités négatives produites par les faillites bancaires.

La réglementation prudentielle en vigueur est la retranscription, certes amendée, des orientations proposées par le Comité de Bâle dans les accords de Bâle III (2010) qui ont été prononcés suite à une analyse de la crise financière de 2008 et des faillites bancaires en matière de solvabilité et de liquidité, ainsi que nous l'avons évoquée à l'objectif III. Les accords de Bâle III prévoient la reconduction d'un ratio de solvabilité déjà prévu dans Bâle I (198) et Bâle II (2004) mais en durcissant ses conditions ; auquel s'ajoutent, suite à la crise de 2008, un nouveau ratio de solvabilité plus exigeant appelé ratio de levier (qui existait au Texas en 1909) ain-

si que deux ratios de liquidité visant à ce que la banque soit en mesure d'honorer ses engagements.

2. Ratio de solvabilité

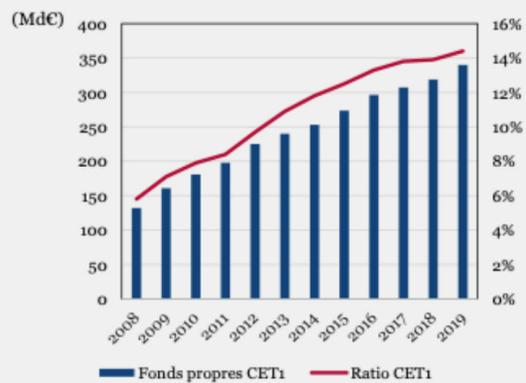
Un ratio de solvabilité cherche à prévenir le risque d'insolvabilité des banques. Comme nous l'avons montré à l'objectif III, l'insolvabilité d'une banque provient notamment de ce qu'elle a octroyé des prêts à des agents peu solvables ou qui subissent un choc et ne peuvent pas rembourser. L'insolvabilité peut aussi provenir des risques que les *traders* de la banque encourent en spéculant sur les marchés financiers. Une banque est insolvable lorsqu'elle doit plus qu'elle ne possède, ce qui a d'autant plus de chances de se produire si elle s'endette fortement. Rappelons que pour s'engager dans une activité de prêt, de transformation bancaire ou de marché, une banque a besoin de ressources. Ces ressources proviennent de deux origines : soit elles appartiennent à la banque — on parle alors de *fonds propres* — soit la banque les a empruntées, à ses déposants ou à d'autres banques qui lui auront fait crédit. Les fonds propres sont donc les seules ressources que la banque n'a pas empruntées.

Les pertes réalisées par une banque sont absorbées par ses fonds propres si ceux-ci sont suffisants. Sinon, la banque fait défaut et ne peut rembourser ses créanciers.

Comment tenter de limiter ce risque ? En augmentant, dans les ressources de la banque, la part qu'elle possède en propre. Le ratio de solvabilité vise à augmenter la part des engagements de la banque couverts par ses fonds propres. Les accords de Bâle III ont fait passer les exigences en fond propres de 8% à 13% des actifs.

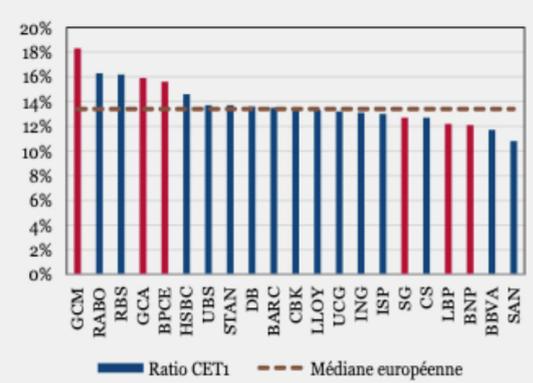
« L'effet de ces réformes sur la solidité des banques a été largement positif, tant du point de vue de leur capacité à résister à un choc de liquidité que du point de vue de leur solvabilité, le ratio de fonds propres (Common Equity Tier 1 ou CET 1) des principales banques internationales ayant augmenté de 5 points de pourcentage depuis 2011, passant de 7,4 % fin 2011 à 12,3 % fin 2016. Quant aux principales banques françaises, leurs fonds propres ont plus que doublé depuis la crise, passant de 132 milliards d'euros en 2008 à 296 milliards d'euros en 2016. » (ACPR)

Graphique 27 - Niveau (en Md€) et ratio de fonds propres CET1 (Bâle 3) des principales banques françaises



Source : ACPR.
Périmètre : BNP Paribas, Groupe BPCE, Groupe Crédit Agricole, Groupe Crédit Mutuel, La Banque Postale et Société Générale.

Graphique 28 - Ratio de solvabilité fin 2019 (CET1, Bâle 3)



Source : ACPR.
Lecture : les banques françaises sont représentées en rouge.

Source : Haut conseil de stabilité financière, Rapport annuel 2020, p. 32

Complément pour le professeur : le rôle des normes et du régulateur

La conception de la réglementation à partir d'une analyse pertinente du système financier et de ses dysfonctionnements est essentielle pour la stabilité du système financier. On peut se reporter à TIROLE (2018) et MARTEAU (2016) qui montrent l'importance de la mise en place de normes contra-cycliques, qui commencent à exister avec le « *coussin de fonds propres contra-cyclique* » de Bâle III.

Le passage de la conception de la réglementation à sa transcription effective en droit est alors un enjeu crucial, en particulier dans les systèmes institutionnels en proie à la capture du régulateur, comme ce fut le cas pour les accords de Bâle II : alors que les Etats-Unis furent réticents à mettre en œuvre une pondération probabiliste du risque de crédit, « *la Commission européenne et le Parlement européen ont décidé la mise en œuvre des approches avancées du nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres [...], couronnement des efforts fournis par les associations professionnelles [des banques] qui avaient déployé un intense lobbying auprès du Comité de Bâle et de la Commission européenne pour influencer les nouvelles normes. Rarement on aura vu un exemple aussi flagrant de capture du régulateur par les régulés. La raison en est très simple : les nouvelles règles allaient permettre aux banques d'atteindre des taux de rentabilité financière inconnus jusqu'alors.* » MISHKIN (2013, p. 374). Jean TIROLE débute le chapitre consacré à la crise de 2008 par une citation d'Elisabeth II, reine d'Angleterre « *C'est terrible. Pourquoi personne ne l'a-t-il vue venir ?* » puis répond en montrant que les travaux scientifiques permettant d'analyser le contexte favorable à la crise existaient depuis longtemps. Jean TIROLE pointe aussi le fait que la crise financière de 2008 a reflété « *une crise de l'Etat, peu enclin à accomplir son rôle de régulateur.* » (p. 468) « *Contrairement à ce que l'on pense souvent, ces crises ne sont pas techniquement des crises du marché*

— les acteurs économiques réagissent aux incitations auxquelles ils sont confrontés et, pour les moins scrupuleux, s'engouffrent dans les brèches de la régulation pour flouer les investisseurs et bénéficier du filet de sécurité public — mais plutôt les symptômes d'une défaillance des institutions étatiques nationales et supranationales. » Il est rejoint par Didier MARTEAU (2016, p. 197) pour qui cette crise provient de la conjonction de défaillances de régulation et de la multiplication des situations d'aléa moral sur les marchés financiers. La mise en œuvre d'une régulation pertinente, efficace et non capturée est appelée par les économistes.

Bibliographie

AGLIETTA, M., (1998), *Macroéconomie financière*. La découverte, Collection Repères, 2^e édition.

AKERLOF, G., & SHILLER, R., (2018) *Les esprits animaux. Comment nos comportements irrationnels gouvernent l'économie*. Traduction par Corinne Faure-Goers de *Animals Spirits* (2009), Flammarion, Collection Clés des Champs

Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), <https://acpr.banque-france.fr>

Banque de France, (2009), « La crise financière », *Documents et débats*, n°2, Février 2009

Banque de France, (2010), « De la crise financière à la crise économique », *Documents et débats*, n°3, Janvier 2010

BEITONE, A., CAZORLA, A. & HEMDANE, E., (2019), *Dictionnaire de science économique*, 6^e édition, Dunod

ARTUS, P., BETBÈZE, J.-P., DE BOISSIEU, C., CAPELLE-BLANCARD, G., (2008), *La crise des subprimes. Rapport du conseil d'analyse économique*. La documentation française, Paris.

BOYER, R., DEHOVE, M., PLIHON, D. (2004), *Les crises financières. Rapport du conseil d'analyse économique*. La documentation française, Paris.

BRICONGNE, J.-C., LAPÈGUE, V., MONSO, O., (2009) « La crise des « subprimes » : de la crise financière à la crise économique », *Note de conjoncture*, Insee, mars 2009

BROIHANNE, M.-H. & CAPELLE-BLANCARD, G., « Richard Thaler ou comment la finance est devenue comportementale », *Revue d'économie politique*, 2018/4, vol. 128, pp. 549-574

BOURGUINAT, H. & BRIYS, E., (2009), *L'arrogance de la finance. Comment la théorie fi-*

nancière a produit le krach. La découverte, collection Textes à l'appui

CABALLEROR.J.&KRISHNAMURTHYA.,(2008):«Leschaisesmusicales:uncommentairesurlacrise du crédit », *Revue de la Stabilité financière de la Banque de France*, n° 11, février

CHATAIGNAULT,C.,THESMARD,D.,BEFFY,P.-O.&MONFORT,B.,(2001),«L'effetrichesseenFrance et aux Etats Unis », Note de conjoncture, INSEE, décembre 2001

Federal Deposit Insurance Corporation, 2001), Définitions - <https://www.fdic.gov>

GAZIER, B., (1983), *La crise de 1929*, Presses Universitaires de France, Collection Que sais-je ?

GIRAUD, P.-N., (2009), *Le commerce des promesses. Petit traité sur la finance moderne*. Editions du Seuil, première édition 2001

HAUTCOEUR, P.-. C., (2009), *La crise de 1929*, La découverte, collection Repères

Haut conseil de stabilité financière, Rapport annuel 2020 - https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/hcsf/200928%20HCSF%20RA2020.pdf

KALDOR Nicholas. *Spéculation et stabilité économique* (1939). In: *Revue française d'économie*, volume 2, n°3, 1987. pp. 115- 164

KEYNES, J.M., (1936), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, 1971

LEVIEUGE, G., (2010), « Effets de richesse : le cas français. Les effets de richesse importent moins que les effets de bilan. » *Economie et statistique*, n°438-440, pp. 141-149

TIROLE, J., (2008), « Leçon d'une crise », *Notes TSE*, n°1, décembre 2008, Ecole d'économie de Toulouse (TSE)

TIROLE, J., (2018), *Économie du bien commun*, PUF, Collection Quadrige (première édition 2016)

MARTEAU, D., (2016), *Les marchés de capitaux*, Armand Colin, 2° édition, collection Cursus

MISHKIN, F., (2013), *Monnaie, banque et marchés financiers*, 10° édition, traduction et adaptation de la 10° édition de *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*, Pearson

QUIRY, P. & LE FUR, Y., (2019) *Finance d'entreprise*. Pierre Vernimmen - édition 2020, 18° édition, Dalloz

REINHART, C.M. & ROGOFF, K.S., (2010), *Cette fois, c'est différent. Huit siècles de folie financière*, Pearson.

SHILLER, R., (1987), « Investor Behavior in the October 1987 Stock Market Crash : Survey Evidence. », *NBER Working Paper Series*, n°2446, National Bureau of Economic Research

Quelles politiques dans le cadre européen?

Objectifs d'apprentissage

- Connaître les grandes caractéristiques de l'intégration européenne (marché unique et zone euro) ; comprendre les effets du marché unique sur la croissance.
- Comprendre les objectifs, les modalités et les limites de la politique européenne de la concurrence.
- Comprendre comment la politique monétaire et la politique budgétaire agissent sur la conjoncture.
- Savoir que la politique monétaire dans la zone euro, conduite de façon indépendante par la Banque centrale européenne, est unique alors que la politique budgétaire est du ressort de chaque pays membre mais contrainte par les traités européens ; comprendre les difficultés soulevées par cette situation (déficit de coordination, chocs asymétriques).



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Table des matières

Introduction	4
<i>Prérequis</i>	4
I. Connaître les grandes caractéristiques de l'intégration européenne (marché unique et zone euro) ; comprendre les effets du marché unique sur la croissance.	5
A. De la constitution du marché unique.....	5
<i>Complément pour le professeur : la typologie de Balassa</i>	5
B ...à l'adoption de l'euro.....	8
<i>Les pays membres de l'Union européenne et de la zone euro</i>	8
<i>Complément pour le professeur : Les critères de convergence</i>	10
<i>Les grandes dates du processus d'intégration économique européenne</i>	11
<i>Complément pour le professeur : l'effet du commerce international et du progrès technique sur la croissance économique selon David RICARDO</i>	12
<i>Les effets du marché unique sur la croissance se matérialisent par trois principaux canaux</i>	13
II. Comprendre les objectifs, les modalités et les limites de la politique européenne de la concurrence.	15
A. Les objectifs de la politique européenne de la concurrence	15
<i>Complément pour le professeur : les effets attendus de la concurrence</i>	16
<i>Les objectifs de la politique européenne de la concurrence</i>	18
B. Les modalités de la politique européenne de la concurrence	18
<i>La politique européenne de la concurrence</i>	24
C. Les limites de la politique européenne de la concurrence.....	24
<i>Complément pour le professeur : les principales limites des politiques de la concurrence</i>	25
<i>Les principales limites de la politique européenne de la concurrence</i>	30
III. Comprendre comment la politique monétaire et la politique budgétaire agissent sur la conjoncture.	31
<i>Complément pour le professeur : les fonctions économiques de l'Etat</i>	31
A. L'action de la politique monétaire sur la conjoncture.....	31
<i>Complément pour le professeur : les modalités de la politique monétaire à partir des années 1980</i>	32
<i>Les canaux de transmission de la politique monétaire conventionnelle</i>	34
<i>Evolution des taux directeurs de la Banque centrale européenne et du taux d'intérêt sur le marché monétaire (en %)</i>	36
<i>Le quantitative easing</i>	37
B. L'action de la politique budgétaire sur la conjoncture	38
<i>Complément pour le professeur : le retour dans les années 2000 de la politique budgétaire comme instrument de stabilisation de la conjoncture</i>	38
<i>Complément pour le professeur : les conditions d'efficacité d'une relance budgétaire</i>	42
<i>Modalités et facteurs d'efficacité de la politique budgétaire</i>	42

IV. Savoir que la politique monétaire dans la zone euro, conduite de façon indépendante par la Banque centrale européenne, est unique alors que la politique budgétaire est du ressort de chaque pays membre mais contrainte par les traités européens ; comprendre les difficultés soulevées par cette situation (défaut de coordination, chocs asymétriques). ...42

A.L'articulation des politiques budgétaire et monétaire dans le cadre européen.....	43
<i>Complément pour le professeur : les règles numériques du cadre budgétaire européen.....</i>	<i>45</i>
<i>Partage des compétences en matière de politiques conjoncturelles dans la zone euro.....</i>	<i>46</i>
B....soulève certaines difficultés.	46
<i>Défaut de coordination en présence d'un choc asymétrique dans la zone euro</i>	<i>49</i>
<i>Complément pour le professeur : la coordination accrue des politiques monétaire et budgétaire en temps de crise</i>	<i>50</i>
Bibliographie et sitographie indicatives.....	52
Partie I.....	52
Partie II.....	52
Partie III.....	53
Partie IV	54

Introduction

Prérequis

Afin d'appréhender au mieux les enseignements dans le cadre de ce chapitre, dans une logique d'approfondissement et de complexification des thèmes abordés, les élèves doivent maîtriser un certain nombre de notions et de raisonnements abordés en classe de seconde, de première et de terminale.

Parmi les prérequis, on pourra citer pour la classe de seconde certains abordés dans le questionnement « *Comment crée-t-on des richesses et comment les mesure-t-on ?* » :

- « *Savoir que le PIB correspond à la somme des valeurs ajoutées* » ;
- « *Savoir que la croissance économique est la variation du PIB* ».

Les prérequis de la classe de première se trouvent notamment dans le questionnement « *Comment les marchés imparfaitement concurrentiels fonctionnent-ils ?* » dans lequel ils doivent être en mesure de :

- Comprendre que la politique de la concurrence, en régulant les fusions-acquisitions et en luttant contre les ententes illicites et les abus de positions dominante, augmente le surplus du consommateur.

Dans le questionnement « *Comment les agents économiques se financent-ils ?* », les prérequis de la classe de première suivants seront utiles pour aborder ce chapitre :

- « *Comprendre que le taux d'intérêt – à la fois la rémunération du prêteur et le coût du crédit pour l'emprunteur – est le prix sur le marché des fonds prêtables* » ;
- « *Savoir que le solde budgétaire résulte de la différence entre les recettes (fiscales et non fiscales) et les dépenses de l'Etat ; comprendre que le déficit budgétaire est financé par l'emprunt et savoir qu'une politique de dépenses publiques peut avoir des effets contradictoires sur l'activité (relance de la demande / effet d'éviction)* » ;

Les prérequis suivants dans le questionnement « *Qu'est-ce que la monnaie et comment est-elle créée ?* » seront aussi utiles pour les élèves :

- « *Comprendre comment le crédit bancaire contribue à la création monétaire ?* » ;
- « *Comprendre le rôle de la banque centrale dans le processus de création monétaire, en particulier à travers le pilotage du taux d'intérêt à court terme sur le marché monétaire, et comprendre les effets que ces interventions peuvent produire sur le niveau des prix et sur l'activité économique* ».

Pour la terminale, certains prérequis sur le questionnement « *Quels sont les fondements du commerce international et de l'internalisation de la production ?* » pourront être utiles, particulièrement :

- « *Comprendre les effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse de prix* » ;
- « *Comprendre les termes du débat entre libre-échange et protectionnisme* ».

La construction européenne, impulsée à ses débuts par quelques hommes politiques et techniciens de l'administration, débute après la seconde guerre mondiale. Dans un contexte de reconstruction, l'évolution de l'économie s'impose comme un élément central de la stratégie d'élaboration d'un cadre européen dont les objectifs sont de « relever le niveau de vie » et de « *maintenir la paix* » selon les mots d'un de ses principaux promoteurs, Jean Monnet, en 1954. La voie privilégiée est donc naturellement celle de la création d'un vaste marché européen. Le processus mène à la fin du XXème siècle à la mise en place d'un marché unique et l'adoption d'une monnaie commune, constituant une forme d'intégration économique jusqu'à présent inédite dans l'histoire. La construction du cadre européen s'accompagne d'une évolution nécessaire des politiques économiques. En effet, le bon fonctionnement du marché unique n'est possible qu'à la condition d'unifier les règles de la concurrence des différents pays engagés dans la construction européenne, ce qui implique de créer une politique de la concurrence partagée. L'adoption d'une seule monnaie, l'euro, remplaçant les monnaies nationales, impose la construction d'un cadre institutionnel singulier, qui a pris la forme suivante : chaque gouvernement a la compétence sur sa politique budgétaire et la Banque centrale européenne la compétence sur la politique monétaire commune. Ce partage soulève cependant quelques difficultés.

I. Connaître les grandes caractéristiques de l'intégration européenne (marché unique et zone euro) ; comprendre les effets du marché unique sur la croissance.

A. De la constitution du marché unique...

La construction européenne s'apparente à un processus d'intégration économique par lequel plusieurs économies distinctes sont conduites à ne former qu'un seul espace économique. Afin d'y parvenir, le choix dans le cadre européen a été fait suivant une logique d'approfondissements successifs permettant de constituer un marché intérieur, dit unique, et d'adopter une monnaie unique, l'euro.

Complément pour le professeur : la typologie de Balassa

Bela BALASSA propose en 1961 dans son ouvrage *The Theory of Economic Integration*, une typologie qui deviendra la référence pour présenter les degrés d'intégration d'un espace économique. Il y distingue plusieurs formes dans une logique cumulative, chacune étant constituée des caractéristiques de la précédente et d'éléments nouveaux :

1. La zone de libre-échange : suppression des barrières douanières entre les pays membres et conservation de droits de douane propres à chaque pays avec les partenaires commerciaux extérieurs à la zone ;
2. L'union douanière : zone de libre-échange à laquelle s'ajoute un tarif douanier

extérieur commun ;

3. Le marché commun : union douanière avec mobilité des facteurs de production, travail et capital ;

4. L'union économique : marché commun avec harmonisation des politiques économiques des Etats membres ;

5. L'union économique et monétaire (UEM) : marché commun avec monnaie commune (qui s'ajoute aux monnaies des pays membres) ou monnaie unique (qui se substitue aux monnaies des pays membres).

Le processus de constitution du marché unique européen débute après la seconde guerre mondiale. Dès le début, la construction européenne prend pour institution fondatrice le marché. L'idée est que la constitution d'un grand marché intérieur européen favoriserait les échanges entre pays concernés, leur prospérité et par conséquent garantirait la paix entre les peuples. Le 18 avril 1951, le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) est signé. A l'origine souhaité pour sceller l'entente entre la France et l'Allemagne et engager définitivement ces deux pays dans la voie de la réconciliation, la CECA inclut aussi l'Italie, la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg. Ces trois derniers avaient déjà entamé un processus d'intégration économique en 1948 en abolissant les droits de douane entre eux et en adoptant un tarif douanier commun avec leurs partenaires commerciaux ; l'union douanière formant le Bénélux était née. La CECA, qui peut être considérée comme la véritable première étape d'intégration européenne, va ouvrir la voie à la signature à Rome d'un nouveau traité le 25 mars 1957 par les six mêmes pays. Leur objectif est alors d'éliminer les « barrières qui divisent l'Europe » en instituant une Communauté européenne de l'énergie atomique (EURATOM) ainsi qu'une Communauté économique européenne (CEE) ouvrant la voie à l'accès à un marché commun sans entraves aux échanges. Le Traité de Rome comprend deux projets distincts d'unification : la constitution d'une union douanière portant sur les marchandises (les biens) et la réalisation de la libre circulation des travailleurs, des services et des capitaux. En 1968, il n'existe plus de droits de douane entre les pays membres de la CEE. Les restrictions quantitatives aux échanges sont peu à peu levées. En 1969, une politique commerciale commune définissant un tarif extérieur commun sur tous les biens à l'exception des produits agricoles (il faudra attendre 1974 pour ces biens) à l'égard des pays tiers est mise en œuvre. Cependant, les obstacles non tarifaires perdurent à ce stade à l'intérieur de la CEE et freinent la circulation des biens, des services, des travailleurs et des capitaux. Chaque Etat dispose par exemple toujours de ses propres procédures administratives ainsi que de ses propres normes en matière de santé, de sécurité ou d'environnement.

Durant deux décennies, le processus d'intégration avance peu. Jacques DELORS, nouveau

président de la Commission européenne depuis le 1er janvier 1985, souhaite relancer la construction européenne. Il fait adopter un « *Livre blanc sur la réforme du marché intérieur* » qui aboutira à la signature de l'Acte unique européen le 17 février 1986 par les pays membres, ouvrant la voie à la création du marché unique, terme qui remplace celui du marché intérieur. Entre 1986 et 1992, douze pays adoptent le programme du marché unique : la Belgique, le Danemark, l'Allemagne, l'Irlande, la Grèce, l'Espagne, la France, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal et le Royaume-Uni. L'adoption de près de 280 actes législatifs de ce programme avait pour ambition d'éliminer les derniers obstacles au commerce en instaurant de manière effective les « quatre libertés » de circulation : des biens, des services, des personnes et des capitaux.

La Cour de justice des communautés européennes (CJCE) pose en parallèle « *le principe de reconnaissance mutuelle* » grâce à son arrêt « *Cassis de Dijon* » du 20 février 1979. Afin de supprimer les frontières techniques entre Etats membres, ce « *principe* » permet d'accepter la vente d'un produit fabriqué dans un autre pays européen même si les normes y sont différentes. Les restrictions ne peuvent être recevables que lorsqu'elles sont dictées par la sauvegarde d'un intérêt public prépondérant. La CJCE avait été saisie pour juger l'interdiction de commercialiser en Allemagne la liqueur française « *Cassis de Dijon* ». L'administration fédérale allemande du monopole des alcools avait en effet considéré que celle-ci n'avait pas la teneur minimale en alcool requise par la législation nationale. La CJCE a jugé que la liqueur française devait être admise à la commercialisation en Allemagne sans restriction car elle ne portait pas atteinte à la vie et à la santé des êtres humains, des animaux et des végétaux.

De nombreux observateurs considèrent que le marché unique est réalisé en grande partie aujourd'hui, mais n'est pourtant pas totalement achevé. Le marché du capital est certainement le plus abouti : les mouvements de capitaux ont été complètement libéralisés et la monnaie unique a favorisé les transferts de capitaux entre pays. Le marché européen des biens regroupe plus de 500 millions de consommateurs en 2021. Les pays membres de l'Union européenne, qui a remplacé la Communauté européenne en 1992, commercent aux deux tiers avec d'autres pays membres lorsqu'ils échangent à l'international. De plus, le commerce de biens des 28 pays européens (avant la sortie de la Grande Bretagne en janvier 2020) représente environ un tiers du commerce international à la fin de la décennie 2010. Pour ces raisons, il est possible d'affirmer que le marché des biens est, comme celui des capitaux, fortement intégré aujourd'hui. Cela n'est cependant pas le cas du marché des services européens. Ces derniers représentent près de 70 % du PIB de l'Union européenne mais moins de 20 % des échanges. Il existe pourtant depuis 2006 une clause de libre circulation des services dont sont exclus cependant les services publics et sociaux. Enfin, il semble difficile de parler d'un marché du travail européen intégré. La libre circulation des personnes a pourtant été facilitée par les accords de Schengen de 1985 qui suppriment les contrôles à la plupart des frontières intérieures. Depuis

les années 1980, seulement 2 % des travailleurs ont été mobiles dans l'Union européenne.

Au final, on peut affirmer que si le marché du capital et celui des biens sont très intégrés, cela est beaucoup moins le cas pour le marché des services et celui de la main d'œuvre.

B. ...à l'adoption de l'euro

Le processus d'intégration européenne est complété par la constitution de la zone euro dans laquelle les pays membres ont accepté de renoncer à leur monnaie nationale afin d'adopter une monnaie unique. L'Euro a fêté ses vingt ans en 2019. A travers la construction monétaire européenne et la création des institutions qui l'accompagnent, les 19 pays membres de la zone euro en 2021 ont mené une expérience originale et approfondie d'intégration économique.

Les pays membres de l'Union européenne et de la zone euro



Source : touteurope.eu (janvier 2021)

La création de la monnaie unique est le résultat d'un long processus qui n'allait pas de soi au départ de la construction européenne. Certains, comme l'économiste Jacques RUEFF en 1949 avait pourtant déjà l'intuition que « *L'Europe se fera par la monnaie ou ne se fera pas* ». Jusqu'à la fin des années 1960, l'idée d'une monnaie unique n'émerge pas. En effet, le système monétaire international d'après-guerre auquel participaient les six membres fonda-

teurs, reposant sur un régime de change fixe organisé autour du dollar et issu des accords de Bretton Woods en juillet 1944, instaure une certaine stabilité monétaire durant les premières années de son fonctionnement. Celui-ci est fragilisé durant les années 1960 en raison notamment de la guerre du Vietnam qui engendre un besoin de financement accru des Etats-Unis et un mécontentement croissant à leur égard. L'économiste Raymond BARRE envisage dans un rapport pour la Commission européenne en 1969 le développement de relations monétaires plus étroites entre les Etats membres ainsi qu'une meilleure concertation de leurs politiques économiques afin d'apporter une réponse aux désordres monétaires internationaux qui commencent à entraver le développement du marché commun ; lorsque la valeur d'une monnaie exprimée dans une autre monnaie, le taux (ou cours) de change, est instable, cela perturbe le commerce international en raison des fluctuations de prix, vecteur d'incertitude, que cela induit. En 1970, le premier ministre du Luxembourg, Pierre WERNER remet un rapport demandé par les dirigeants européens qui complète le plan BARRE en fixant les mesures nécessaires à la constitution d'une union économique et monétaire impliquant une unification monétaire dès 1980 : la convertibilité totale et irréversible des monnaies, l'élimination des marges de fluctuation de cours de change entre les monnaies, la fixation irrévocable des parités, et la liberté des mouvements de capitaux. Le contexte économique du début de la décennie 1970, caractérisé par la fin de la convertibilité en or du dollar en 1971 et le premier choc pétrolier en 1973, a raison de la coordination monétaire naissante alors en Europe. Les expériences se succèdent cependant pour tenter de mettre en place une stabilité monétaire entre les pays membres. Avec le Serpent monétaire est instauré en 1972 un flottement concerté des monnaies européennes par rapport au dollar puis le Système monétaire européen (SME) permet la mise en place de taux de change fixes mais ajustables à partir de 1979. Le SME fonctionne bien à partir de 1987 après des débuts difficiles.

A la suite de l'Acte unique de 1986, la libéralisation des mouvements des capitaux est mise en œuvre, ce qui va changer profondément la donne. L'unification monétaire devient une nécessité. Il est en effet impossible de concilier la stabilité des taux de change, la mobilité des capitaux et l'autonomie des politiques monétaires de chaque pays. Ce « *triangle d'incompatibilité* », identifié par Robert MUNDELL dans les années 1960 et rappelé en 1987 par Tommaso PADOA-SCHIOPPA, implique de choisir deux des trois éléments le composant. A partir du moment où l'Europe souhaite la stabilité des changes et rend les capitaux mobiles entre pays, il n'est plus possible pour chaque Etat de mener sa propre politique monétaire. Cela s'explique par le fait que tout écart de taux d'intérêt, induit par des choix différents de politique monétaire, engendre un mouvement des capitaux vers le pays où ils seront mieux rémunérés. Cela implique des transactions sur le marché des changes se traduisant par la dépréciation de la monnaie du pays (puisque les ventes contre une autre monnaie augmentent) d'où partent les capitaux et l'appréciation de la monnaie du pays où ils affluent (puisque les achats de celle-ci contre une autre monnaie augmentent). La stabilité des taux de change ne peut donc être garantie, sauf à remédier à l'autonomie des politiques monétaires. Le choix est alors fait

d'adopter une monnaie unique, ce qui revient à geler définitivement les taux de change.

Le Conseil européen annonce en 1988 sa volonté de créer une union économique et monétaire. Jacques DELORS, alors président de la Commission européenne, publie un rapport en 1989 présentant les étapes de sa constitution menant à la fixation irrévocable des taux de change entre pays membres et à l'introduction de l'euro le 1er janvier 1999. Le Traité de Maastricht, signé en 1992, affirme le consentement au transfert de souveraineté monétaire et fixe les critères dits de convergence réglant l'entrée d'un Etat membre dans la future UEM.

Complément pour le professeur : Les critères de convergence

Les critères de convergences (ou « *critères de Maastricht* ») sont des critères, fondés sur des indicateurs économiques, que doivent respecter les pays membres de l'Union européenne (UE) candidats à l'entrée dans la zone euro. Ces critères furent établis lors du traité de Maastricht, signés par les membres de l'Union européenne le 7 février 1992. Les quatre critères sont définis dans l'article 121 du traité instituant la Communauté européenne. Ils imposent la maîtrise de l'inflation, de la dette publique et du déficit public, la stabilité du taux de change et la convergence des taux d'intérêt.

1. Stabilité des prix : le taux d'inflation d'un État membre donné ne doit pas dépasser de plus de 1,5 point celui des trois États membres présentant les meilleurs résultats en matière de stabilité des prix.

2. Situation des finances publiques :

a. Interdiction d'avoir un déficit public annuel supérieur à 3 % du PIB [N-1].

b. Interdiction d'avoir une dette publique supérieure à 60 % du PIB [N-1].

3. Taux de change : interdiction de dévaluer sa monnaie ; ceci fut rendu obsolète avec le passage à l'euro pour les pays de la zone euro. En outre, l'État membre doit avoir participé au mécanisme de taux de change du système monétaire européen (SME) sans discontinuer pendant les deux années précédant l'examen de sa situation, sans connaître de tensions graves.

4. Taux d'intérêt à long terme : ils ne doivent pas excéder de plus de 2 % ceux des trois États membres présentant les meilleurs résultats en matière de stabilité des prix.

L'appréciation du non-respect de ces critères a été assouplie en mars 2005 sous l'impulsion de l'Allemagne et de la France, sous la justification de tenir compte de la situation économique et des réformes structurelles engagées. Un dépassement « exceptionnel et temporaire » est désormais autorisé.

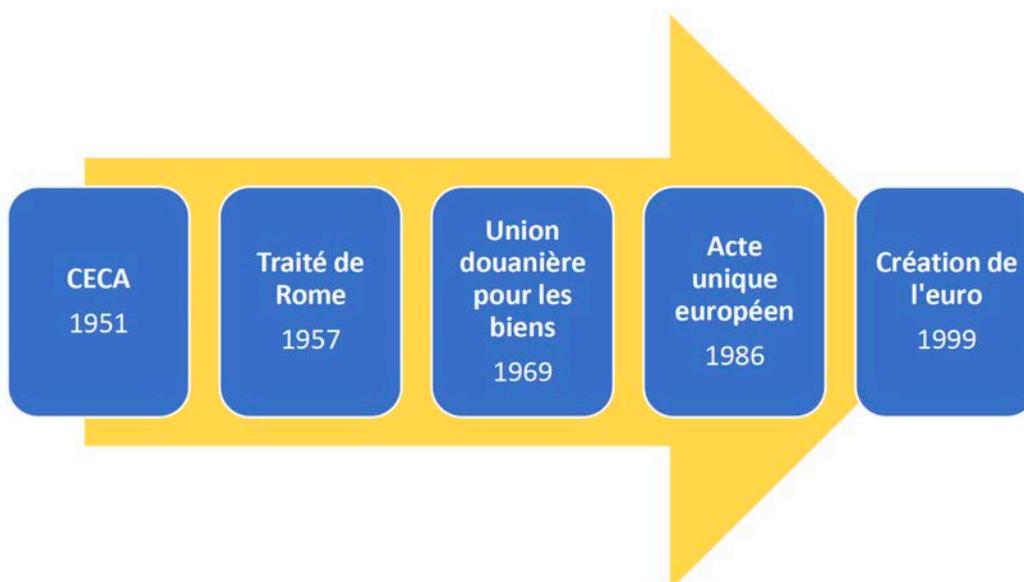
Source : Insee

Onze pays remplissent les critères le 1er janvier 1999. Ils abandonnent alors leurs monnaies nationales et la politique monétaire est confiée à la Banque centrale européenne créée en 1998. Les pièces et billets en euros sont utilisés pour la première fois le 1er janvier 2002 afin de compléter la naissance de la zone euro. Plusieurs élargissements mèneront à l'utilisation de cette nouvelle monnaie par 19 pays en 2021.

La mise en place de l'Euro peut être aussi comprise comme un complément du marché unique favorisant le développement de ce dernier. En effet, l'adoption de la monnaie unique se justifie par deux types d'avantages. Ils sont tout d'abord d'ordre microéconomique : la suppression des coûts de transaction de change et de l'incertitude liée au risque de change permet de réaliser des économies (il n'y a plus de coût pour changer une monnaie dans une autre et les pertes potentielles induites par la variation du taux de change disparaissent), encourage les échanges de produits, facilite les investissements dans les autres pays membres et améliore la transparence des prix (les comparer devient plus aisé, ce qui favorise la concurrence).

Les avantages sont aussi d'ordre macroéconomique puisque la politique monétaire unique pour la zone évite les politiques déloyales comme celles consistant à exporter son chômage en dévaluant sa monnaie (le choix de baisser la valeur de sa monnaie par rapport à une autre redonne de la compétitivité-prix à ses exportations et baisse celle du partenaire commercial, ce qui a un effet positif sur la demande via les exportations et par conséquent, toutes choses égales par ailleurs, sur l'emploi). Il existe cependant un inconvénient essentiel qui réside dans la perte pour les pays concernés du pilotage d'un instrument central de politique économique, la monnaie, permettant de faire face à des chocs de demande ou d'offre.

Les grandes dates du processus d'intégration économique européenne



C. Les effets du marché unique sur la croissance économique

A l'occasion de la sortie de la Grande Bretagne de l'Union européenne, la question des effets de la participation d'un pays au marché unique s'est posée avec une certaine acuité pour savoir si les britanniques prenaient la bonne décision. Le cas échéant, cela pourrait inciter d'autres pays à la sortie. Il existait déjà diverses études sur les effets du marché unique sur la croissance mais celles-ci se sont multipliées à cette occasion. Ces effets passent essentiellement par le canal du commerce international. Les économistes, depuis les travaux d'Adam SMITH en 1776 et David RICARDO en 1817, se sont beaucoup intéressés aux liens entre celui-ci et la croissance économique.

Complément pour le professeur : l'effet du commerce international et du progrès technique sur la croissance économique selon David RICARDO

David RICARDO publie en 1817 l'ouvrage *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*. Il y analyse les effets du commerce international et du progrès technique sur la croissance économique dans les éditions successives.

Selon l'auteur britannique, l'économie doit faire face à la décroissance des rendements agricoles en raison de la nécessaire utilisation de nouvelles terres moins fertiles pour accroître la production. La redistribution des revenus que cela induit se fait au détriment des profits et au bénéfice de la rente foncière. De plus, les salaires augmentent car étant fixés à un minimum de subsistance de plus en plus élevé en raison de la hausse des prix des biens agricoles qui le déterminent.

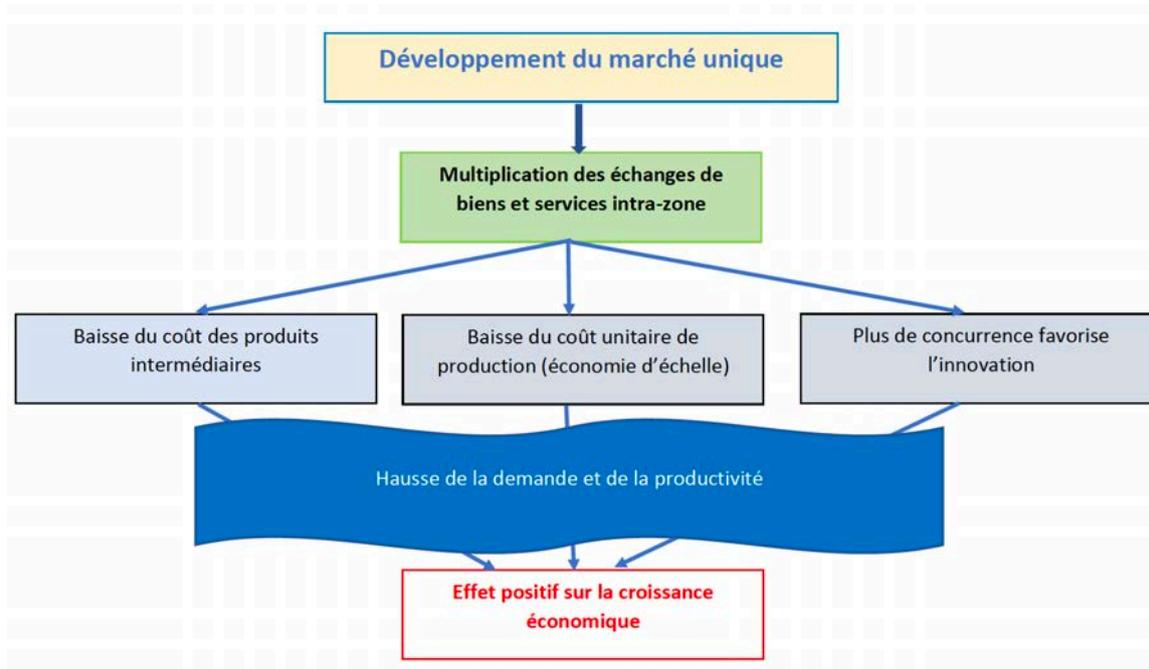
La baisse du taux de profit induit une diminution du taux d'accumulation du capital qui pèse sur le taux de croissance économique. L'économie se dirige vers un état stationnaire. Cela n'est cependant pas une fatalité. Le commerce international et le progrès technique constituent deux facteurs permettant de contrarier la tendance à une croissance nulle.

Outre l'extension des débouchés pour les entreprises domestiques via les exportations (effet mis en avant déjà par Adam Smith), le commerce international permet aussi d'importer des biens agricoles dont les prix sont plus faibles et ainsi de contrecarrer la hausse des salaires, ce qui est favorable à la production. Le progrès technique, en accroissant la productivité du travail, impacte aussi la capacité de production d'une économie.

Commerce international et progrès technique modifient les caractéristiques de l'offre et de la demande et posent potentiellement des problèmes de coordination entre les deux côtés du marché. Pour les éviter, il est nécessaire que les importations soient équilibrées par les exportations et que le chômage induit par les évolutions des techniques soit limité.

Les travaux contemporains ont approfondi l'analyse des effets de la suppression des barrières aux échanges entre pays sur la croissance économique via la hausse du commerce international. Le mécanisme économique est le suivant et s'applique au cas du marché unique européen. L'accroissement du commerce entre membres de l'Union européenne favorise la hausse du produit intérieur brut (PIB) en termes réels par trois principaux canaux. Tout d'abord la diminution des barrières au commerce engendre une baisse des coûts favorable à la production : par exemple, les coûts de production d'un bien diminuent lorsque les droits de douane sur un composant fabriqué à l'étranger baissent ou lorsque les normes sont harmonisées. De plus, en ayant accès à de nouveaux marchés, les entreprises augmentent la taille de leur production et peuvent bénéficier de la baisse du coût unitaire de production en présence d'économies d'échelle. Enfin, l'ouverture des marchés augmente le degré de concurrence entre offreurs et par conséquent leur incitation à innover. La baisse des prix induite ou la création de nouveaux produits augmentent la demande et ainsi les entreprises produisent plus. On peut ajouter aussi d'autres effets dynamiques qui peuvent s'ajouter pour expliquer la hausse du PIB réel : le développement des échanges de produits et de capitaux (via les investissements directs étrangers) multiplie les incitations à innover et favorise l'importation des technologies, ce qui accélère la productivité du travail et ainsi la croissance économique.

Les effets du marché unique sur la croissance se matérialisent par trois principaux canaux



Ces effets joueraient donc à plein pour les pays membres de l'Union européenne. Thierry MAYER, Vincent VICARD et Soledad ZIGNAGO (2018), dans une étude détaillée pour le CEPII, affirment qu'il n'y a aucun doute au fait que « *l'impact de l'Union européenne est important et s'amplifie avec le temps* ». Leurs résultats sont cohérents avec l'ensemble des études sur le sujet.

L'achèvement de l'union douanière en 1969 (abolition des droits de douane entre pays

membres et tarif extérieur commun) à laquelle s'ajoute la fin des restrictions quantitatives constitue une étape importante. Déjà en 1959, première année d'application du Traité de Rome, le volume des échanges de la France avec les cinq autres membres de la CEE s'accroît de 28 % contre 1 % avec les autres pays. Le volume des échanges entre les six membres augmente de 19 % la même année. Cet effet va être accru avec l'entrée en vigueur du marché unique en 1993. Selon l'étude du CEPPII, le marché unique a augmenté en moyenne les échanges entre pays membres de 109 % pour les biens (soit plus que multiplié par 2) et 58 % pour les services, correspondant à un impact commercial près de 3 fois plus important qu'un accord commercial régional « normal », comme une zone de libre-échange ou une union douanière.

Les effets propres de l'union douanière sont aujourd'hui limités compte tenu de la faiblesse des droits de douane appliqués aux pays tiers (4,7 % en moyenne en 2018). L'importance de la croissance du commerce intra-zone s'explique donc par le fait que la réduction des restrictions à l'échange est bien plus importante dans le cadre de l'Union européenne que dans celui des autres accords commerciaux régionaux. On peut citer par exemple une harmonisation des normes particulièrement poussée entre pays ou encore la complémentarité entre commerce de biens et commerce de services qui amplifient le développement des échanges commerciaux. En se cantonnant aux effets directs du commerce, Th. MAYER et ses co-auteurs estiment que le marché unique a permis d'atteindre un niveau permanent de PIB réel de 4,4 % plus élevé en moyenne à celui qu'auraient atteint les pays s'ils avaient simplement signé un accord commercial régional « *normal* », c'est-à-dire s'ils avaient poussé beaucoup moins loin la logique d'intégration économique. Certains pays, essentiellement ceux de petite taille et dont le degré d'ouverture est important, ont eu des bénéfices plus importants que les autres. Par exemple, la Hongrie a vu son PIB augmenter de 14,2 % grâce à son intégration à l'Union européenne et la Slovaquie de 12 %, alors que la France n'a connu une hausse de son PIB réel que de 3,4 %, l'Italie de 2,8 % ou l'Espagne de 3,2 %. L'Allemagne est une exception parmi les grands pays : son PIB a plus augmenté (4,5 %) que celui des autres grands pays grâce à une ouverture plus importante avec les pays de l'Est, grands gagnants de l'Union européenne.

Dans une étude originale pour la fondation BERTELSMANN, Giordano MION et Dominic PONATTU (2019) évaluent à 840 euros le gain annuel moyen par habitant de l'accès au marché unique, soit 461 milliards d'euros pour l'ensemble des pays de l'Union européenne. Ils chiffrent les pertes pour la Grande Bretagne d'une sortie sans accord spécifique avec l'Union européenne, c'est-à-dire un Brexit « dur », à environ 900 euros par habitant. Les évaluations des conséquences en termes de croissance économique du Brexit affirment toutes que la sortie de la Grande Bretagne du Marché unique aura des effets négatifs durables sur son économie comme sur celles des autres pays membres, mais dans une moindre mesure. Les études notent que l'ampleur des pertes dépendra de la forme que prendra la relation commerciale entre le Royaume-Uni et les pays de l'Union européenne. Celle-ci pourra prendre plusieurs années

pour être définie ; deux scénarios sont cependant pris en compte dans les études : le premier dans lequel un accord de libre-échange serait signé, avec abolition des droits de douane mais persistance de barrières non tarifaires et le second dans lequel, faute d'accord, les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) s'appliqueraient (Brexit « *dur* »). Dans le premier scénario, les échanges commerciaux diminuent entre le Royaume-Uni et l'Union européenne par rapport à la situation avant le Brexit mais moins que dans le second. La quasi-totalité des études concluent à un effet négatif sur l'économie britannique à l'horizon 2030. Dans le premier scénario, l'impact négatif sur le PIB britannique serait de presque nul à quelques pourcents alors que dans le second les pertes peuvent atteindre plus de 13 % à terme. La Banque d'Angleterre évaluait par exemple à 5,5 % la perte de PIB de son pays au bout de quinze ans selon le second scénario.

Le Brexit n'impactera pas seulement l'économie britannique mais aura aussi des effets sur les pays qui restent membres de l'Union européenne. Pour ces derniers, la sortie de la seconde économie de l'Union européenne en termes de PIB (derrière l'Allemagne) réduira les effets positifs du marché unique de 0,5 points de PIB en moyenne dans le cas d'un accord de libre-échange selon Th. MAYER et ses co-auteurs (2018). Les pertes seront plus ou moins importantes selon les pays. Ceux qui ont des relations étroites avec le Royaume-Uni seront plus impactés.

II. Comprendre les objectifs, les modalités et les limites de la politique européenne de la concurrence.

A. Les objectifs de la politique européenne de la concurrence

La politique économique est constituée de l'ensemble des décisions prises par les pouvoirs publics afin d'atteindre, au moyen de divers instruments, des objectifs concernant la situation économique d'un territoire donné (région, nation, union monétaire). Elle peut prendre des formes très diverses. La politique de la concurrence en est une qui a été privilégiée dans la construction européenne afin de faciliter les échanges sur le marché unique.

La politique de la concurrence peut être définie, selon l'économiste Sarah GUILLOU (2017), comme l'ensemble des dispositifs permettant de contrôler et réguler le degré de concurrence sur un marché. La mise en œuvre d'une telle politique dans le cadre de l'Union européenne trouve ses fondements à la fois dans les bénéfices sociaux qu'engendre la régulation de la concurrence de manière générale mais aussi dans la singularité du processus d'intégra-

tion européen.

Rappelons tout d'abord que la politique de la concurrence, en régulant les fusions-acquisitions et en luttant contre les ententes illicites et les abus de position dominante augmente le surplus du consommateur. L'objectif principal recherché est donc de maximiser le gain que ce dernier retire de l'échange. La politique de la concurrence se justifie alors par l'idée que ses effets positifs au niveau microéconomique engendrent des effets positifs au niveau macroéconomique selon le mécanisme simplifié suivant. La concurrence limite le pouvoir de marché des entreprises, ce qui favorise la baisse des prix et la hausse du pouvoir d'achat des consommateurs. La demande globale est ainsi augmentée. De plus, les entreprises sont incitées à innover pour rester compétitives (pour conserver ou gagner des parts de marché), ce qui génère des gains de productivité. De par ses effets sur la demande et sur l'offre, la politique de la concurrence favorise donc la croissance économique et l'emploi.

Complément pour le professeur : les effets attendus de la concurrence

Dans le programme de la classe de première, l'intérêt de la concurrence pour le consommateur a été mis en avant grâce à l'analyse microéconomique et l'utilisation du concept de surplus. Dans une perspective néoclassique de concurrence pure et parfaite, la structure de marché est atomistique (grand nombre d'entreprises et de consommateurs sur le marché). Les entreprises ne disposent pas de pouvoir de marché leur permettant d'élever le prix d'équilibre afin d'augmenter leur profit, ce qui réduirait par conséquent le surplus du consommateur. La présence de nombreux offreurs garantit une quantité élevée de produits et ainsi un prix d'équilibre plus bas, favorable au consommateur ; elle nécessite donc d'être recherchée par des politiques adéquates.

La perspective schumpétérienne met aussi en avant les bénéfices de la concurrence pour le consommateur mais pas seulement. La concurrence y est assimilable selon Emmanuel COMBE, dans une perspective dynamique, à un processus permanent de sélection induit par la destruction créatrice, avec ses vainqueurs et ses vaincus, au gré des innovations et des changements de comportement des consommateurs. Le pouvoir de marché peut se justifier ici par la mise en œuvre d'une innovation mais l'important est que celui-ci puisse à tout moment être remis en cause par les autres entreprises, cela étant possible grâce à une pression concurrentielle substantielle que doit garantir la politique de la concurrence. Le processus de sélection s'opère alors au bénéfice des consommateurs en leur proposant des prix plus bas et / ou une meilleure qualité et / ou une plus grande diversité des produits mais aussi au bénéfice des entreprises qui ne sont pas établies sur le marché (les entrantes potentielles) qui peuvent venir concurrencer celles qui le sont. L'effet sur les créations d'emplois est positif car la clientèle devient plus importante, le marché s'élargit, augmentant ainsi la demande. Cela n'est pas cependant sans poser de problèmes pour certains salariés car la concurrence s'accompagne de restructurations, de destructions d'emplois dans certaines entreprises ou

certains secteurs.

Notons que ces deux conceptions de la concurrence mettent en avant deux conditions distinctes pour garantir l'intérêt du consommateur (concurrence effective pour la première et pression concurrentielle, induite par la concurrence effective ou potentielle, pour la seconde) qui peuvent mener à des conceptions un peu différentes de la politique à mener et donc à des débats quant à ses modalités (comme nous le verrons dans le C.)

On peut résumer les avantages de la concurrence que l'analyse économique met en avant avec Jean TIROLE (2016) :

- abordabilité (baisse des prix pour le consommateur) ;
- innovation et efficacité (« la concurrence pousse les entreprises à produire de façon plus efficace et à innover ») ;
- intégrité (la libre concurrence interdit l'obtention de rentes par des entreprises auprès des décideurs publics en condamnant la corruption de ces derniers et en encadrant strictement les activités de lobbying) ;
- créations nettes d'emplois (grâce à l'extension du marché que la concurrence induit via la baisse des prix et l'innovation).

Les Etats-Unis identifient les effets pervers d'une concurrence faussée à la fin du XIX-ème siècle. Ce sont les premiers à développer une politique de la concurrence conséquente avec l'adoption du *Sherman Antitrust Act* en 1890 qui interdit les ententes entre firmes et sanctionne les abus de position dominante. Le 22 avril 1912 par exemple, aux Etats-Unis, il fut mobilisé par la Cour suprême des Etats-Unis pour trancher l'affaire *United States vs Terminal Railroad Association of St. Louis* et acter l'interdiction pour une entreprise qui détient le réseau ferroviaire d'« utiliser son pouvoir pour empêcher la libre concurrence d'entreprises extérieures ». Le *Clayton Act* et le *Federal Trade Commission Act* le complètent en 1914 en encadrant les concentrations.

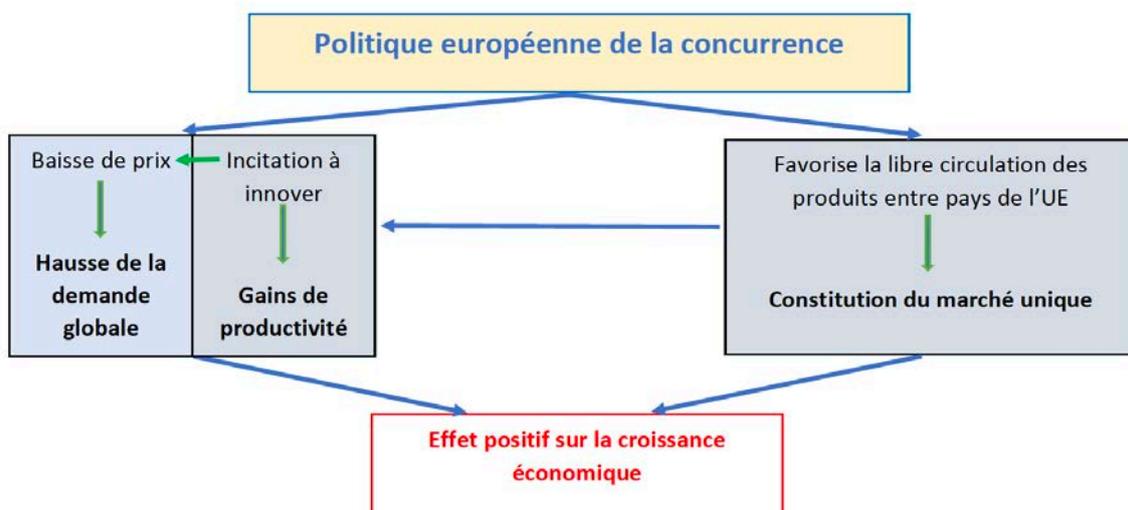
La politique européenne de la concurrence émerge plus tardivement. Dans le traité ratifié en 1951 portant sur la Communauté européenne du charbon et de l'acier se trouvent déjà deux articles, n° 65 et 66, portant respectivement sur la prohibition des accords entre entreprises qui ont pour seul effet de restreindre la concurrence à l'intérieur du marché commun et sur les abus de position dominante. Dans le traité de Rome ratifié en 1957, la politique de la concurrence fait partie intégrante du processus de constitution de l'union douanière et devient prioritaire sur les autres politiques communautaires : l'article 85 porte sur l'encadrement des ententes, l'article 86 sur les abus de position dominante et les articles 92 et 93 sur les aides d'Etat. Il faut attendre 1990 pour que soit intégré un système préventif de contrôle des concentrations dont l'idée se trouvait pourtant dans le traité de 1951.

La politique européenne de la concurrence se différencie dès son origine de celle des Etats-Unis en raison de l'objectif complémentaire qui lui est assigné de favoriser l'intégra-

tion des pays en garantissant la libre circulation effective des produits à l'intérieur de l'espace économique européen. Mettre en œuvre une politique européenne de la concurrence est alors considérée comme nécessaire pour bénéficier pleinement des effets positifs du marché intérieur. Elle se trouve ainsi au centre des dispositions juridiques favorisant le processus de mise en place du marché commun puis du marché unique, le processus d'intégration ne pouvant se réaliser sans règles encadrant les pratiques déloyales et empêchant les distorsions de concurrence. Cela explique que la Commission se soit vue confier pour les cas de dimension européenne un pouvoir étendu dans la mise en œuvre de cette politique en étant chargée du contrôle de l'application des règles.

L'article 107 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne institue la concurrence en régime général. Le respect et le contrôle de la concurrence sont donc des principes qui sous-tendent toutes les politiques européennes. Le contrôle de la concurrence entre les Etats est une condition nécessaire à l'existence d'un espace économique. Le droit de la concurrence européen se construit alors pour encadrer la concurrence économique entre les Etats en amont du contrôle de la concurrence entre entreprises. L'idée est de pouvoir empêcher les Etats d'adopter des politiques qui créent des avantages pour les entreprises de leur territoire au détriment des entreprises des autres Etats membres et au final limite les effets positifs de la concurrence.

Les objectifs de la politique européenne de la concurrence



B. Les modalités de la politique européenne de la concurrence

La politique européenne de la concurrence se décline à travers cinq modalités :

- L'interdiction des accords entre entreprises qui visent à restreindre la concurrence ;
- L'interdiction des abus de position dominantes ;
- Le contrôle des opérations de concentration ;
- L'interdiction des aides d'Etat ;
- L'ouverture des marchés à la concurrence.

L'interdiction des accords entre entreprises qui visent à restreindre la concurrence repose sur l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Elle relève, comme l'interdiction des abus de position dominante, du volet antitrust qui vise à rétablir les conditions propices à la concurrence en cas de comportement abusif de certaines entreprises faussant le jeu de la concurrence ou affectant le commerce entre Etats membres. Sont ainsi interdits et condamnés les accords explicites comme les ententes formelles (ou cartels) visant à limiter la concurrence et les pratiques concertées de fixation des prix ou de limitation des quantités produites, ou les clauses de protection territoriale consistant à se répartir le marché entre entreprises.

Certains accords sont donc autorisés lorsqu'ils participent à améliorer la production et la distribution des produits ou favorise le progrès technique ou économique. Les accords de coopération en matière de recherche et développement sont donc autorisés mais à condition qu'une partie des profits dégagés grâce à eux revienne aux consommateurs et qu'il n'y ait pas de réduction de la concurrence.

La Commission européenne inflige de lourdes amendes aux entreprises contrevenantes qui peuvent aller jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires annuel global de l'entreprise. Prouver l'infraction n'est cependant pas chose aisée, la collecte de preuves matérielles se révélant souvent difficile. De nombreux pays ont mis en place des programmes de clémence consistant à exonérer (en partie ou entièrement pour la première entreprise qui dénonce sa participation) de sanction pécuniaire un membre du cartel qui divulguerait des informations sur celui-ci. L'effet est bien connu en théorie des jeux : un membre qui ne dénonce pas les autres a une probabilité de plus en plus grande d'être dénoncé à mesure que le temps passe et est donc incité à dénoncer lui-même le plus tôt possible, rendant précaire l'existence de l'entente illicite. Cette procédure existe depuis 1978 aux Etats-Unis, 1996 dans l'Union européenne et 2001 en France.

Il existe de multiples condamnations d'entreprises ayant conclu des accords illicites. Par exemple, la Commission a établi que Bonduelle, Coroos et le groupe Cecab (d'Aucy) ont participé à une entente portant sur la fourniture de certains types de conserves de légumes à

des détaillants et / ou des entreprises du secteur de la restauration dans l'Espace économique européen pendant plus de treize ans. Les trois entreprises ont reconnu leur participation à l'entente et ont accepté de conclure une transaction. La Commission européenne a infligé en septembre 2019 une amende totale de près de 32 millions d'euros à Coroos et au groupe Cecab pour avoir enfreint les règles de l'Union européenne en matière de pratiques anticoncurrentielles. Aucune amende n'a été infligée à Bonduelle car elle a révélé l'existence de l'entente à la Commission.

L'interdiction des abus de position dominante repose sur l'article 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Comme la modalité précédente, elle relève du contrôle et de la sanction des comportements anticoncurrentiels d'acteurs sur un marché dans le cadre du volet répressif du droit de la concurrence. Selon la Cour de justice de l'Union européenne, la position dominante est « *une position de puissance économique détenue par une entreprise qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs* ». Elle n'est pas une infraction en soi, c'est en abuser qu'il l'est. Cela consiste notamment à imposer des prix trop élevés, à pratiquer des prix artificiellement bas afin d'évincer la concurrence qui ne peut s'y aligner, à refuser de traiter avec certaines entreprises, ou à subordonner l'achat d'un produit à un autre produit, ce qui barrerait l'entrée sur le marché à des concurrents potentiels.

Les exemples de condamnation pour abus de position dominante sont eux aussi nombreux. En septembre 2017, Google a été condamné par la Commission européenne à une amende de 2,42 milliards d'euros pour avoir donné une place trop importante à son propre comparateur de prix au détriment de ses concurrents. La Commission européenne a infligé, mardi 22 janvier 2019, une amende de 570 millions d'euros à Mastercard pour avoir « *augmenté artificiellement les coûts des paiements par carte, au détriment des consommateurs et des commerçants de l'Union européenne* ».

L'application des articles 101 et 102 est partagée par le réseau européen de la concurrence créée en 2003 et qui regroupe la Commission européenne et les autorités nationales de concurrence. En France, il s'agit de l'Autorité de la concurrence créée en 2008 et succédant au Conseil de la concurrence existant depuis 1986. Les affaires sont traitées par l'autorité qui a reçu une plainte ou a entamé une procédure d'office, à condition qu'elle soit bien placée pour agir, c'est-à-dire notamment que le comportement illicite soit mis en œuvre sur son territoire ou y trouve son origine. Plusieurs autorités nationales peuvent coopérer pour une même affaire. La Commission européenne est cependant considérée comme bien placée pour traiter une affaire lorsque celle-ci a des effets sur la concurrence dans plus de trois pays de l'Union européenne ou est liée à d'autres dispositions relevant de la responsabilité de la Commission

(on peut penser aux aides d'Etat).

La politique de la concurrence porte aussi sur le contrôle des opérations de concentration, correspondant à la fusion de deux entreprises auparavant indépendantes, à la création d'une entreprise commune ou à la prise de contrôle d'une entreprise par une autre. Cela consiste à contrôler les structures du marché dans une démarche en amont, l'objectif étant d'éviter la réalisation de comportements restreignant la concurrence ; on parle alors de volet préventif du droit de la concurrence. Les règles en matière de contrôle des concentrations s'appliquent aux entreprises basées dans ou en dehors de l'Union européenne, à la condition que ces dernières mènent des activités sur le marché intérieur. Le règlement sur les concentrations, datant de 2004, stipule que toute concentration qui entraverait de manière significative une concurrence effective, dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci, en particulier par la création ou le renforcement d'une position dominante, doit être déclarée incompatible avec le marché commun. L'idée est d'éviter le cas échéant la constitution de monopoles susceptibles d'abuser de leur position.

La Commission européenne est compétente pour accepter ou non l'opération de concentration lorsque celle-ci concerne le territoire de plusieurs Etats membres et que le chiffre d'affaires mondial de l'ensemble des entreprises concernées dépasse 5 milliards d'euros et 250 millions d'euros par au moins une des deux entreprises dans l'Union européenne. Dans les autres cas, si certaines conditions en matière de chiffre d'affaires sont remplies, ou lorsque la Commission le juge pertinent, ce sont les autorités nationales de la concurrence compétentes qui traitent de l'opération. Les interdictions sont très rares grâce à des échanges en amont entre les entreprises et les autorités de la concurrence ; moins des 1 % des concentrations notifiées depuis les années 1990 ont conduit à un veto de la part de la Commission européenne. Le projet de fusion de Alstom et de l'activité ferroviaire de Siemens a été rejeté par la Commission européenne en février 2019, invoquant les conséquences négatives possibles pour le consommateur. Selon les termes de la Commission, « *la concentration aurait entraîné une hausse des prix pour les systèmes de signalisation qui assurent la sécurité des passagers et pour les futures générations de trains à très grande vitesse* ». La position du nouvel acteur aurait de plus restreint le choix des clients, principalement en ce qui concerne « *les opérateurs ferroviaires et les gestionnaires d'infrastructure ferroviaire, en matière de fournisseurs et de produits* ».

La Commission européenne surveille aussi les aides que les Etats fournissent aux entreprises selon l'article 107 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Les Etats membres doivent lui notifier toutes les aides d'Etat prévues. La plupart des aides, plus de 9 sur 10 notifiées, est autorisée par la Commission européenne. Celle-ci accepte le soutien public lorsqu'il vise à aider ou à promouvoir les régions désavantagées, les petites et moyennes entreprises (PME), la recherche et développement, la protection environnementale, la formation, l'emploi ou la culture. Lorsqu'elles engendrent une distorsion de concurrence en favorisant cer-

taines entreprises ou certaines productions, les aides ne sont pas compatibles avec l'existence d'un marché unique et sont refusées par la Commission. Elles peuvent prendre des formes très diverses comme notamment des prêts à taux faibles, des subventions ou des investissements publics. Parfois, les Etats accordent aussi des avantages fiscaux à certaines entreprises pour faciliter leur implantation sur le territoire national, ce qui fausse la concurrence.

Les aides de l'Etat doivent remplir plusieurs conditions pour relever du contrôle de la Commission. Tout d'abord, l'aide doit être sélective, c'est-à-dire qu'elle n'est pas versée à l'ensemble des entreprises, et dépasser 200 000 euros sur trois ans. La politique de soutien doit engager les finances publiques de l'Etat. Le soutien doit offrir un avantage spécifique aux entreprises, industries ou régions qui en bénéficient. Enfin, l'aide doit créer une distorsion de concurrence pouvant affecter le commerce entre pays membres. En 2015, EDF a par exemple dû rembourser 1,4 milliards d'euros sur décision de la Commission à la suite d'une aide fiscale remontant à 1997. En 2016, la Commission a demandé à l'Irlande de réclamer 13 milliards d'euros d'impôts à Apple, considérant que le traitement fiscal préférentiel dont la firme avait bénéficié constituait une aide d'Etat illégale. L'Irlande et Apple ont contesté la décision qui est début 2021 en instance devant les tribunaux.

Il existe certaines exemptions au régime d'interdiction global lorsque les aides sont justifiées par des objectifs supérieurs d'importance spécifiques, en cas de graves perturbations économiques ou pour des motifs européens d'intérêt commun. Lors de la crise financière de 2008, des règles temporaires ont par exemple été adoptées jusqu'à fin 2010 pour aider les entreprises en difficulté. Des aides financières allant jusqu'à 500 000 euros par entreprise ont alors été acceptées. En 2015, la Commission a autorisé l'entrée de l'Etat français au capital de Peugeot, considérant que celui-ci agissait comme un investisseur privé. Dans le contexte de la crise liée à la pandémie de la Covid-19 débutée en 2020, le cadre a aussi été assoupli. Le 6 avril 2021, Air-France, très impactée par la crise économique, a obtenu une aide de l'Etat français de 4 milliards d'euros autorisée par la Commission européenne. En contrepartie, afin de ne pas distordre la concurrence, la compagnie aérienne s'est engagée à céder 18 créneaux de vols au départ de l'aéroport de Paris-Orly.

Le droit européen de la concurrence s'applique aux entreprises privées comme aux entreprises publiques. La Commission européenne encourage ainsi l'ouverture des marchés à la concurrence dans le domaine des transports, de l'énergie, de la distribution de l'eau, des services postaux ou des télécommunications qui ont souvent été sous le contrôle d'entreprises en monopole appartenant à l'Etat. Ces services sont considérés comme des services d'intérêt économique général (SIEG) et font l'objet d'une réglementation spécifique reposant sur divers articles, notamment les n°37 et 106, dans le Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. Ils sont à distinguer des services publics non marchands comme l'éducation ou la protection sociale, qui ne sont pas concernés par le droit de la concurrence.

Les SIEG, compte tenu de leur importance particulière, doivent demeurer accessibles à tous, même dans des zones où ils ne seraient pas rentables. L'enjeu est celui de la cohé-

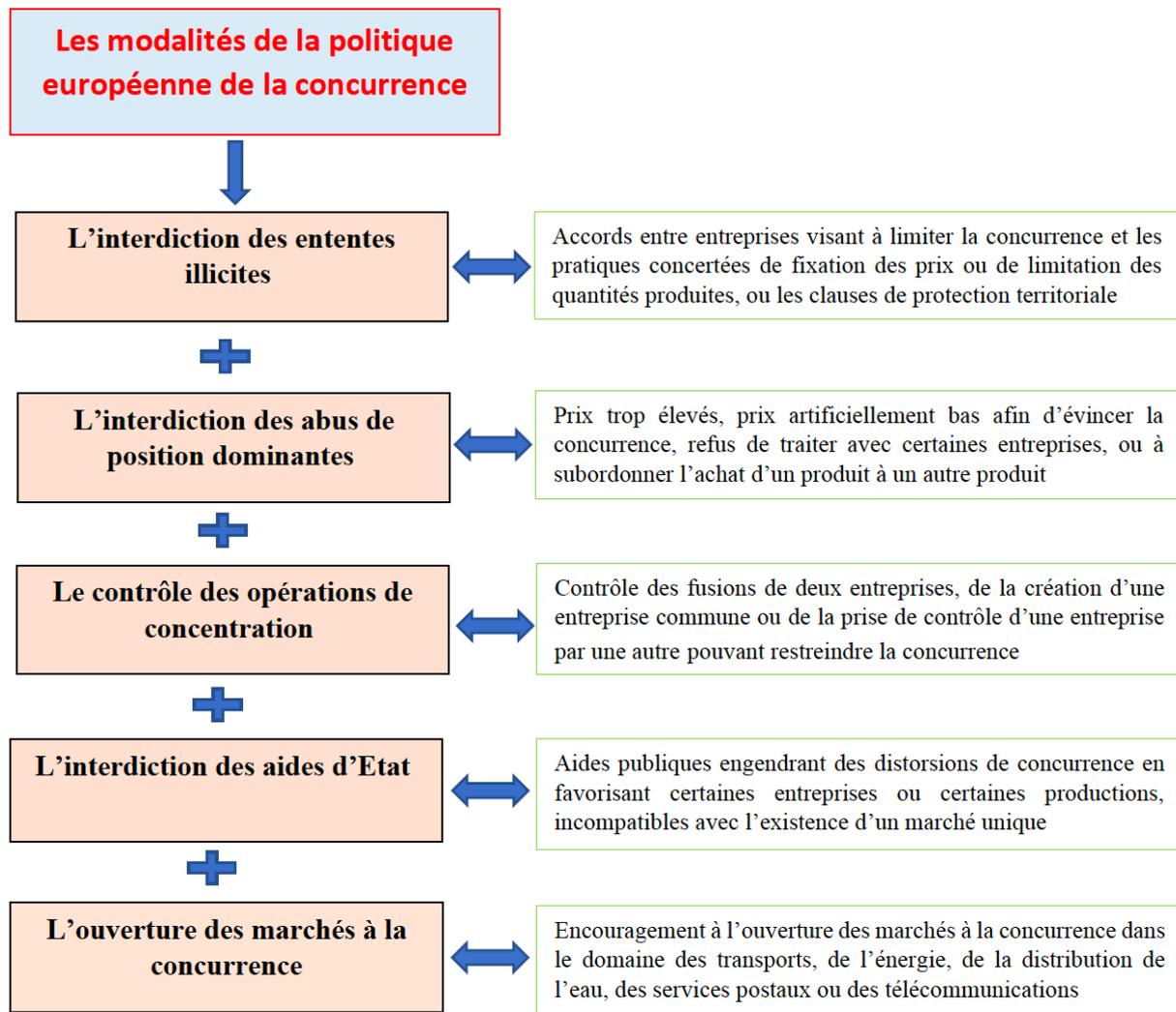
sion sociale et territoriale de l'Union européenne, comme le stipule l'article 36 de la Charte des droits fondamentaux. C'est pour cela que le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne reconnaît, afin de garantir l'accès universel à ces services et leur qualité, l'importance des pouvoirs publics pour encadrer leur fourniture. Ces derniers peuvent confier la mission de service public à une entreprise et lui fournir des compensations financières pour qu'elle puisse effectivement s'acquitter de celle-ci et garantir ainsi l'accessibilité et la qualité à tous, tout en étant compatible avec les règles sur les aides d'Etat.

Les services visés par l'ouverture à la concurrence disposent de branches d'activité en monopole naturel, c'est-à-dire présentant des économies d'échelles, ce qui signifie que le coût moyen de production de ses produits diminue à mesure que les quantités augmentent. Cela est typiquement lié à la présence de coûts fixes, c'est-à-dire des coûts qui doivent être engagés quelle que soit la quantité fabriquée. C'est par exemple le cas des structures ferroviaires qui doivent être construites pour que le premier train puisse circuler. Les investissements importants que nécessitent les activités de transports, le secteur énergétique, la distribution de l'eau, les activités postales ou les télécommunications conduisent « naturellement » à la constitution de monopole, structure de marché plus efficace dans ce cas que la présence de nombreuses entreprises. En effet, l'entreprise la plus grosse, celle qui produit le plus, est en mesure de pratiquer des prix plus bas que ses concurrents et donc de les éliminer. Le problème est qu'une fois en monopole, l'entreprise peut en profiter pour augmenter ses prix et diminuer la qualité grâce à son pouvoir de marché, ce qui nécessite l'intervention des pouvoirs publics. Ceux-ci peuvent par exemple lui imposer un prix plus faible tout en veillant à ce que les coûts, fixes et variables, soient couverts. Cela n'est pas aisée pour l'Etat car, en situation d'asymétrie informationnelle, l'entreprise a tendance à surestimer ses coûts pour obtenir un prix plus élevé ou des aides publiques plus conséquentes, et celui-ci ne peut pas toujours le savoir.

Afin que la régulation soit la plus efficace possible, les Etats européens ont appliqué le principe suivant à l'ouverture des marchés dans le secteur du transport ferroviaire, de l'électricité ou de la téléphonie : libéralisation des marchés nécessitant l'utilisation du réseau mais gestion de l'infrastructure confiée à une seule entreprise en raison de la présence de coûts fixes et qui la met à la disposition des premières. Par exemple, en France, la gestion du réseau de distribution d'électricité a été confiée à Enedis. L'entreprise développe, exploite et modernise le réseau ; elle a le monopole des interventions techniques alors que d'autres entreprises sont en concurrence pour la vente d'électricité.

L'ouverture à la concurrence n'implique pas une privatisation des entreprises publiques. Par exemple, SNCF réseau, qui a en charge la gestion des infrastructures ferroviaires demeure une société anonyme à capitaux publics. Avec l'ouverture à la concurrence sur le marché du transport de personnes, SNCF Voyageur, aussi société anonyme 100 % publique, est entrée en concurrence avec des entreprises privées.

La politique européenne de la concurrence



C. Les limites de la politique européenne de la concurrence

Les études empiriques sur les effets de la politique européenne de la concurrence, comme le notent Sébastien JEAN, Anne PERROT et Thomas PHILIPPON (2019), mettent en avant des effets positifs sur l'investissement, la productivité et le pouvoir d'achat. Elle présente cependant plusieurs limites. Certaines sont communes à toute politique de la concurrence quand d'autres relèvent de la spécificité de l'application des règles de concurrence dans le cadre européen. Nous nous focaliserons ici sur ces dernières en mettant l'accent principalement sur la coordination entre la politique européenne de la concurrence et la politique industrielle dans l'Union européenne et sur les difficultés de la politique européenne de la concurrence à appréhender les enjeux liés au développement de l'économie numérique. Rappelons tout d'abord que l'application des règles antitrust (lutte contre les ententes illicites et les abus de position dominante) fait l'objet de peu de débats en Europe, leur capacité à augmenter le surplus du consommateur n'étant pas remise en question. Les critiques portent généralement sur le contrôle des concentrations et des aides d'Etat et l'ouverture des marchés à la concurrence.

Complément pour le professeur : les principales limites des politiques de la concurrence

Les politiques de la concurrence présentent certaines limites et se heurtent à des difficultés de mises en pratique.

Tout d'abord, la concurrence n'est pas toujours souhaitable et il convient que le droit identifie correctement chaque situation. C'est le cas, selon Jean Tirole (2016), lorsque la concurrence induit une duplication des coûts. C'est pour cela qu'il n'existe pas plusieurs lignes de chemin de fer entre Paris et Marseille par exemple. Ainsi, en présence de coûts fixes, l'instauration de la concurrence est inefficace et il convient de conserver un monopole (qui est donc naturel) pour les branches d'activité concernées. Un autre risque de l'instauration de la concurrence sur le marché provient de l'existence d'effets de réseau. L'introduction de la concurrence entre bus urbains en 1986 en Angleterre (rapidement abandonnée) a été en cela une illustration de l'inefficacité générée par la saturation du réseau : courses entre bus pour prendre les passagers avant les autres, blocage des concurrents aux arrêts. Dans de tels cas, la concurrence dans le marché est inefficace. Il est cependant possible d'instaurer une concurrence pour le marché consistant pour les pouvoirs publics à choisir une entreprise parmi plusieurs candidates qui exploiterait le réseau.

La confrontation à la concurrence peut aussi ne pas être souhaitable lorsque les entreprises d'un pays sont éloignées de la frontière technologique en raison de l'effet négatif sur l'innovation que cela peut induire. Ainsi que le notent Philippe AGHION, Céline ANTONIN et Antoine BUNEL (2020), d'après différents résultats empiriques, « *les entreprises proches de la frontière technologique vont innover davantage pour « échapper à la concurrence » [...] a contrario, les autres entreprises, éloignées de la frontière technologique, vont être découragées par la concurrence* », certaines entreprises étant bien trop en avance pour qu'elles puissent la rattraper.

Il existe aussi des difficultés techniques à la mise en pratique du droit de la concurrence qui tiennent au caractère imparfait de l'information dont disposent les autorités de la concurrence. Lors des opérations de concentration, la nécessaire délimitation du marché pertinent pour déterminer les parts de marché est complexe en raison de la difficulté à évaluer précisément le degré de substituabilité des produits qui permet de le définir. Il est aussi difficile à mettre en lumière les pratiques anticoncurrentielles si les entreprises qui les mettent en œuvre essayent de les dissimuler.

D'autres limites reposent sur le caractère potentiellement conflictuel des objectifs de la politique de la concurrence avec ceux d'autres politiques telles celles de l'innovation ou industrielle. Comme nous l'avons noté précédemment, la concurrence n'est pas toujours favorable à l'innovation. De plus, pour qu'elle le soit pour les entreprises proches de la frontière technologique, un système de protection des droits de propriété intellectuelle permettant de garantir aux innovatrices la rentabilité de leur investissement est nécessaire. La concurrence sur certains marchés peut aussi entrer en conflit avec des objectifs sociaux, environnementaux ou culturels. La politique de la concurrence doit alors être adaptée ou complétée par d'autres mesures. Par exemple, certains services, comme notamment l'éducation, doivent

déroger au régime commun de la politique de la concurrence pour qu'ils bénéficient à tous. La détermination de règles en matière d'émission de gaz à effet de serre peut empêcher certains comportements défavorables au climat d'entreprises souhaitant échapper à la concurrence. La loi sur le prix unique du livre en France, limitant la concurrence par les prix, est un moyen de préserver l'écosystème de librairies indépendantes face aux gros distributeurs.

Politique de la concurrence et politique industrielle sont souvent opposées, particulièrement dans les débats concernant leurs modalités dans le cadre européen. La politique industrielle consiste en des interventions des pouvoirs publics orientant la spécialisation sectorielle (la politique industrielle ne porte pas uniquement sur le secteur industriel, mais sur l'ensemble des activités) ou technologique d'une économie afin d'améliorer la compétitivité des entreprises. Leurs objectifs respectifs sont présentés régulièrement comme incompatibles. Cela n'est pas étonnant car, ainsi que le rappelle Sarah GUILLOU (2017), « *l'esprit qui les sous-tend est en effet a priori peu compatible : la première [la politique industrielle] exige l'intervention de l'Etat dans l'économie, ce que pourchasse la seconde [la politique de la concurrence]* ». Mais comme le souligne l'économiste, cette opposition est à nuancer dans les faits. Cependant, même si peu d'économistes remettent en cause la pertinence de mener une politique de la concurrence, des positions distinctes existent quant à la nécessité de la faire évoluer de manière à mieux la coordonner avec la politique industrielle.

Certaines critiques portent sur l'application du contrôle des concentrations qui limiterait la croissance de certains groupes européens et donc leur compétitivité sur les marchés mondiaux, ce qui serait en contradiction avec les objectifs de la politique industrielle. Une décision récente de la Commission européenne a remis sur le devant de la scène le débat sur la pertinence du contrôle des concentrations tel qu'il s'exerce en Europe. Au début de l'année 2019, Margrethe VESTAGER, commissaire européenne chargée de la concurrence, a bloqué le projet de fusion entre Alstom et Siemens, respectivement entreprises ferroviaires française et allemande qui espéraient grâce à cette opération rivaliser avec leurs concurrents américains et asiatiques. Ce choix était motivé par la volonté d'éviter un potentiel abus de position dominante induit par une taille trop importante de la nouvelle entité. Le gouvernement français a fortement critiqué cette décision, la France étant historiquement attachée à l'idée de faire émerger des champions nationaux ou européens compétitifs à l'échelle mondiale, ce que cette décision empêcherait d'après lui.

Pour certains économistes, la critique repose sur le fait que les décisions en matière de contrôle des concentrations se fondent trop exclusivement sur la mesure de la part de marché comme cela a été le cas lors du refus de la fusion entre Alstom et Siemens. Ce qui devrait importer est le degré de pression concurrentielle, principal moteur de l'innovation, induite par les entreprises qui sont déjà sur le marché (concurrence effective mesurée par les parts de

marché) mais aussi par celles qui pourraient y entrer (concurrence potentielle). Ainsi, même si la fusion permet à la nouvelle entité d'atteindre une taille importante, elle devrait être permise si le marché est dit contestable. Sur un tel marché, l'entreprise en monopole (effectif) est incitée à innover et à conserver des prix bas afin que des concurrents potentiels pouvant librement entrer et sortir du marché ne viennent pas lui prendre des parts de marché. Pour que le mode de coordination entre politique industrielle et politique de la concurrence soit efficace, la bonne question que les autorités de la concurrence devraient se poser est donc celle de l'avenir de l'innovation en cas de fusion. Si celle-ci ne réduit pas la pression concurrentielle et donc l'incitation à innover, elle devrait être permise.

D'autres économistes insistent sur l'idée que le contrôle des concentrations n'empêcherait pas, dans les faits, l'émergence de champions. En effet, si l'on se réfère aux statistiques de la Commission, plus de 99 % des opérations de fusion contrôlées ont été acceptées, soit 7311 contre 29 refusées, entre 1990 et 2019. Près de 94 % l'ont été sans aucune condition. Il peut certes y avoir des erreurs dans le raisonnement économique motivant la décision, comme ce fut le cas lors du refus de fusion en 1999 entre les deux entreprises françaises Schneider et Legrand, mais celles-ci restent très rares et corrigées par la suite, trois ans après dans l'exemple cité. De plus, le refus d'une fusion peut aussi permettre de protéger des entreprises européennes. Ce fut par exemple le cas lorsque la Commission a bloqué en 2002 le projet de fusion entre deux entreprises américaines, General Electric et Honeywell, en raison du risque d'atteinte à la concurrence sur les marchés européens.

Le contrôle des aides d'Etat fait aussi régulièrement l'objet de critiques. Celles-ci mettent l'accent sur le fait que d'autres pays non-européens n'hésitent pas à aider leurs entreprises à gagner en compétitivité par rapports aux firmes européennes. La principale critique est ici que la politique industrielle ne peut s'exprimer que dans les exemptions aux interdictions des aides d'Etat, jugées insuffisantes par certains observateurs.

L'ouverture à la concurrence de certains services publics est aussi parfois critiquée, non pas le principe mais les modalités d'application qui ne tiendraient pas assez compte de l'hétérogénéité des situations et l'absence de mesures complémentaires. Des observateurs lui reprochent, outre d'empêcher la constitution de champions nationaux, de sacrifier des objectifs tels que l'efficacité économique (lorsque l'effet sur la baisse des prix est négligeable ou absent), la sécurité d'approvisionnement ou de fourniture, la protection de l'environnement, la solidarité économique et sociale, l'aménagement du territoire ou encore l'indépendance stratégique sur l'autel de la concurrence.

Une grande partie des limites qui sont pointées aujourd'hui porte cependant sur l'incapacité de la politique de la concurrence européenne à répondre aux nouveaux enjeux liés

au développement de l'économie numérique. Johannes LAITENBERGER, Directeur général de la concurrence à la Commission européenne, affirmait en novembre 2017 que « *l'économie numérique a bien sûr produit d'immenses gains pour les consommateurs en termes de prix, de choix, de qualité, et d'innovation. Le défi aujourd'hui est de s'assurer que l'économie numérique continue de produire autant dans le futur, et de s'assurer que ces gains soient accessibles au plus grand nombre* ». En effet, Internet et le smartphone, par exemple, donnent naissance à de nouvelles manières de produire et de consommer gagnant peu à peu l'ensemble des secteurs. Le développement de l'économie numérique impacte désormais tous les marchés et génère de nouveaux enjeux concernant la politique de la concurrence européenne.

L'économie numérique bouleverse la structure des marchés en favorisant leur concentration. Dans de nombreux marchés de l'économie numérique, on peut observer l'émergence d'un petit nombre d'entreprises de grande taille. Cette tendance à l'oligopolisation, voire à la quasi-monopolisation des marchés s'apparente au phénomène de « *winner takes all* » où le gagnant détient l'essentiel des parts de marchés en éliminant ses concurrents. Cela s'explique principalement par deux facteurs. Premièrement, dans l'économie numérique, les effets de réseau sont décuplés. On parle d'effets de réseau lorsque la valeur ou l'utilité du produit offert croît avec le nombre de ses utilisateurs. On les trouve particulièrement sur les « marchés bifaces » ou « multifaces » où plusieurs catégories d'utilisateurs interagissent sur des plateformes mettant en relation des acheteurs multiples et des vendeurs multiples. La satisfaction d'un côté du marché augmente lorsque les acteurs de l'autre côté du marché sont plus nombreux. Afin d'accéder à un maximum de contenus ou de services, l'ensemble des utilisateurs a donc intérêt à utiliser la même plateforme. C'est le cas par exemple de Google qui attire une part importante des internautes en raison de la quantité de contenus auxquels le moteur de recherche permet d'avoir accès, ce qui attire les annonceurs publicitaires. On trouve aussi cet effet chez Uber : les utilisateurs ont une meilleure qualité de service si les chauffeurs sont nombreux et ces derniers gagnent plus si les utilisateurs sont nombreux. La taille de la plateforme est donc déterminante pour l'efficacité à mettre en relation acheteurs et offreurs. L'entreprise qui prend un avantage en termes de taille, la plus compétitive ou la première sur le marché, attirera de plus en plus d'utilisateurs et deviendra dominante. A ces effets de réseau s'ajoutent des économies d'échelle qui font que plus une entreprise est de grande taille, plus elle est rentable. En effet, une fois entrée sur le marché, le coût de production d'une unité produite supplémentaire (coût marginal) est très faible et l'efficacité de la production croît avec le nombre d'utilisateurs (rendements d'échelle croissants).

Cette concentration accrue peut générer des comportements anti-concurrentiels. En effet, les positions d'oligopole ou de quasi-monopole induites par les effets présentés plus haut sont efficaces d'un point de vue économique car elles permettent aux utilisateurs de bénéficier de prix plus faibles et de produits de meilleure qualité. Pour que cette dynamique se pour-

suive, il faut que les entreprises soient incitées à investir et à innover. Cela se réalise lorsqu'il existe une concurrence potentielle permettant de contester la position de la ou des entreprises établies. Le problème est que, selon les travaux de l'OCDE, le taux d'entrée dans les secteurs à forte intensité numérique a plus reculé que dans les autres secteurs depuis la fin des années 1990. Il semblerait donc que dans l'économie numérique les entreprises acquièrent rapidement une position dominante qu'il est difficile à remettre en cause une fois établie. Cette position dominante peut induire plusieurs types de comportements anti-concurrentiels, qui ne sont pas nouveaux avec le développement de l'économie numérique, mais qui posent des problèmes inédits dans l'application du droit de la concurrence. Tout d'abord, les entreprises en place risquent d'abuser de leur position dominante en rachetant des concurrents potentiels de manière à ce qu'ils ne deviennent pas effectifs et que leur position ne soit pas contestée. De plus, comme l'ont illustré les tensions entre chauffeurs de Taxi et chauffeurs Uber ou entre AirBnB et les hôtels, le développement des plateformes pose la question de l'égalité entre concurrents. En effet, les normes et les règles fiscales sont différentes de celles des acteurs traditionnels du secteur, ce qui crée une distorsion de concurrence. Enfin, toutes les données personnelles de leurs clients que détiennent les entreprises en place peut leur conférer un avantage sur leurs concurrents. Amazon, par exemple, peut ainsi mieux cibler les besoins de ses clients et leur proposer des produits adéquats, ce qui lui procure un avantage sur ses concurrents.

Ces nouveaux problèmes nécessitent une évolution des pratiques des autorités de la concurrence. Dans les secteurs liés à l'économie numérique, les délais de traitement des abus de position dominante sont souvent très importants. Les marchés de l'économie numérique, du fait de leur nature mobilisant des technologies complexes, nécessitent donc une expertise particulière et qui prend du temps. La mesure des effets d'un éventuel abus de position dominante implique de mobiliser une quantité importante de données, un travail important de modélisation, de discussion des hypothèses retenues, de sélection des techniques, des modèles économétriques et des résultats. Cela pose un problème particulier car les effets de réseau peuvent se déployer extrêmement rapidement à partir d'une certaine taille critique et ainsi condamner définitivement certains concurrents. Afin de limiter les délais, il semble tout d'abord nécessaire que les autorités européennes de la concurrence se dotent de compétences techniques spécifiques dans le domaine des algorithmes notamment ou du big data, afin de mieux comprendre le secteur du numérique. Il faut aussi faciliter l'utilisation des « mesures provisoires », qui sont des instruments juridiques permettant de figer le marché, le temps que le cas soit traité, dans un état compatible avec la survie des concurrents. Cela permettrait de prendre des mesures correctives d'abus de position dominante plus rapidement et donc de préserver la concurrence.

Un autre problème vient du fait qu'une entreprise dominante peut être incitée à achet-

er des concurrents potentiels, comme des start-up innovantes mais ne réalisant pas encore un chiffre d'affaires conséquent, avant qu'elles ne deviennent des concurrents effectifs. On parle alors d'acquisitions prédatrices ou tueuses d'innovation. Le droit de la concurrence européen ne dispose pas d'outils aujourd'hui pour les éviter. Les petites entreprises ne présentant pas un poids significatif sur le marché, leur achat échappe au contrôle des concentrations. Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft (GAFAM) ont réalisé 634 acquisitions entre 1991 et 2018, pour un montant de 142 milliards de dollars. Même s'il est difficile d'évaluer précisément leur caractère prédateur, l'importance des chiffres nécessite une réflexion de la part des autorités européennes de la concurrence. La solution pourrait venir d'un abaissement des seuils de notification en chiffre d'affaires ; les autorités de la concurrence pourraient alors s'intéresser à des opérations d'achat impliquant des entreprises dont le chiffre d'affaires est plus faible que celui pour lequel elles interviennent aujourd'hui. Elles pourraient aussi être mobilisées lorsque la transaction atteint un montant anormalement élevé pour une entreprise ayant un chiffre d'affaires faible, ce qui serait un indice d'acquisition prédatrice. En Europe, un contrôle ex-post des concentrations pourrait être mis en place, c'est à dire une fois qu'elles ont été réalisées, comme cela se passe déjà aux Etats-Unis ou au Royaume-Uni. Cela permettrait ainsi de se focaliser sur les cas qui semblent poser vraiment un problème de concurrence.

La nouvelle Commission européenne, qui a pris ses fonctions en décembre 2019, semble avoir pris conscience d'un certain nombre de ces limites et prépare un réexamen complet des règles antitrust ainsi qu'en matière de concentrations et d'aides d'État de l'Union. Cependant certains observateurs font remarquer que cela ne sera pas suffisant pour garantir une concurrence équitable entre les entreprises dans l'Union européenne alors que des différences entre pays perdurent dans le droit social et la fiscalité. Afin d'éviter les distorsions de concurrence induites, il conviendrait donc de limiter la concurrence sociale et fiscale de manière plus drastique.

Les principales limites de la politique européenne de la concurrence

Coordination avec la politique industrielle	Réponse aux enjeux liés à l'économie numérique
<ul style="list-style-type: none">• Critique du contrôle des concentrations (ne tient pas assez compte de la concurrence potentielle)• Critique de l'interdiction des aides d'Etat (exemptions trop rares)	<ul style="list-style-type: none">• Adapter le traitement des abus de position dominante pour en réduire le délais• Adapter le contrôle des concentrations pour éviter les acquisitions prédatrices

III. Comprendre comment la politique monétaire et la politique budgétaire agissent sur la conjoncture.

Le choix a été fait d'aller plus loin dans le processus d'intégration économique en se dotant d'une monnaie commune, ce qui a impliqué des changements quant aux modalités de la politique monétaire. Ceux-ci se sont accompagnés de décisions politiques modifiant celles de la politique budgétaire.

Avant d'entrer dans l'analyse de ces modifications au niveau européen, il est utile de comprendre comment les politiques macroéconomiques, la politique monétaire et la politique budgétaire, agissent sur les caractéristiques de la situation économique à court terme, c'est-à-dire remplissent une fonction que les économistes appellent de stabilisation de l'activité économique ou de la conjoncture. Celle-ci a été développée par l'économiste anglais John Maynard KEYNES dans les années 1920 et 1930.

Complément pour le professeur : les fonctions économiques de l'Etat

Depuis les travaux de Richard MUSGRAVE (*The Theory of Public Finance*, 1959), il est convenu que la politique économique se justifie par les trois fonctions économiques de l'Etat suivantes :

- allocation : affectation des ressources à des usages permettant de pallier les défaillances de marché induites le plus souvent par la présence de monopole, d'externalités ou d'asymétrie informationnelle ;
- redistribution (ou répartition) : modification, selon des critères de justice sociale, de la répartition des revenus qui découle du fonctionnement du marché ;
- stabilisation (ou régulation) : à la suite de chocs affectant l'économie, réduction de l'écart par rapport à l'équilibre grâce aux politiques macroéconomiques, budgétaire et monétaire.

Dans le cadre de cette dernière fonction, l'Etat se fixe pour objectif d'assurer une croissance économique équilibrée, c'est-à-dire suffisamment forte pour atteindre le plein-emploi mais sans générer de tensions inflationnistes ou de déficit commercial excessif. La fonction de stabilisation doit permettre de faire face à des chocs qui éloignent l'économie de l'équilibre. Elle doit pour cela atténuer l'ampleur du cycle économique, c'est-à-dire l'écart entre PIB potentiel et PIB effectif, en prenant des mesures visant à agir à court terme (de quelques jours à plusieurs mois). Alors que l'allocation des ressources a pour vocation de modifier l'équilibre de marché à long terme, soit élever le niveau de croissance potentielle, la stabilisation vise à atteindre l'équilibre à court terme.

A. L'action de la politique monétaire sur la conjoncture

La politique monétaire désigne l'ensemble des décisions et des actions visant à agir sur la situation économique par l'intermédiaire du taux d'intérêt (prix du crédit) et / ou de la quantité de monnaie en circulation. Elle est un instrument effectif de l'atteinte d'objectifs d'inflation ou de croissance économique permettant de stabiliser la conjoncture. La politique monétaire est ainsi un outil de politique économique contracyclique, c'est à dire permettant de lutter contre l'inflation en période de surchauffe ou de relancer la croissance et l'emploi en phase de récession en agissant sur la demande globale (consommation et investissement) via divers canaux. La banque centrale est chargée de mettre en œuvre la politique monétaire d'un Etat ou d'une union monétaire (comme dans le cas de la zone euro ou des zones monétaires africaines) et souvent de la concevoir. La politique monétaire, en tant que politique conjoncturelle, permet de viser des objectifs macroéconomiques en termes de croissance économique, de chômage, de solde extérieur ou d'inflation. C'est cependant ce dernier qui a été assez largement mis en avant par les banques centrales depuis la fin des années 1970. Pour atteindre ses objectifs, la banque centrale dispose de plusieurs instruments dont les taux directeurs qui sont des taux d'intérêt appliqués aux banques de second rang lorsqu'elles se refinancent ou déposent leurs liquidités excédentaires auprès de la banque centrale. Leur modification permet, à travers le rôle que joue la banque centrale dans le processus de création monétaire, de piloter le taux d'intérêt à court terme sur le marché monétaire et d'agir sur le niveau des prix et la conjoncture.

Complément pour le professeur : les modalités de la politique monétaire à partir des années 1980

Les gouvernements peinent à juguler l'inflation forte dans les années 1970 et par conséquent à limiter les coûts qu'elle induit sur les économies. Pour le permettre, un consensus se dessine à partir des années 1980 : les banques centrales doivent être crédibles et indépendantes. Partant du constat que les dirigeants politiques ont tendance à mettre à leur service la politique conjoncturelle (par exemple en relançant l'activité juste avant les élections même si la situation ne l'exige pas) au détriment de l'intérêt général, les gouvernements ne sont pas considérés comme crédibles pour lutter efficacement contre l'inflation. Il faut donc pour cela que la politique monétaire soit confiée à une banque centrale indépendante du pouvoir politique à qui l'on assignera comme objectif principal le contrôle de l'inflation.

La légitimation de ces idées va être trouvée dans un article célèbre de Robert BARRO et David GORDON en 1983 intitulé « Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy » (*Working Paper, NBER*). Pour ces auteurs, il est nécessaire que les banques centrales soient crédibles, c'est-à-dire capables de respecter leurs propres annonces de politique monétaire de manière à ce qu'elles soient crues. Cela n'est possible que si elles prennent leurs

décisions de manière indépendante, sans influence du pouvoir politique. Crédibilité et indépendance participeraient ainsi à « ancrer » les anticipations d'inflation. Ainsi, même en cas de choc inflationniste, les agents économiques, faisant confiance à la banque centrale, continueraient à penser que l'inflation ne reviendra pas. Ils n'avanceraient pas leurs achats futurs, et ne participeraient donc pas à faire augmenter les prix aujourd'hui (en raison de la hausse de la demande et d'une offre rigide à court terme) en anticipant qu'ils augmenteront demain, participant ainsi à un processus autoréalisateur.

La crédibilité des banques centrale peut cependant être minée par le problème de l'incohérence temporelle lorsque les banques centrales mettent en œuvre une politique optimale en $t+1$ différente de celle annoncée en t , qui à l'époque était pourtant la meilleure possible compte tenu du contexte. De manière à le dépasser, elles doivent se fixer une règle de politique monétaire à suivre.

La plupart des banques centrales va alors se donner, de manière implicite ou pas, un objectif d'inflation (*inflation targeting*) de 2 %. La Banque centrale européenne va afficher explicitement un objectif d'inflation inférieur mais proche de 2 %. Si l'on ajoute à cela son indépendance du pouvoir politique, il est possible d'affirmer qu'il s'agit d'une banque centrale crédible au sens de BARRO et GORDON. La banque centrale américaine (Réserve fédérale, ou Fed) dévie du modèle en devant rendre des comptes devant le Congrès et en affichant comme objectif parallèle à celui d'une inflation maîtrisée la limitation du chômage.

La règle de référence va trouver son origine dans les travaux de John TAYLOR, particulièrement dans son article de 1993, « Discretion Versus Policy Rules in Practice » (*Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*). La relation qu'il met en avant est au départ descriptive mais va ensuite avoir une fonction normative sous l'influence d'une étude de la banque Goldman Sachs en 1996, et devenir une règle de référence que les banques centrales devraient suivre. TAYLOR tente dans cet article de modéliser l'évolution du taux directeur de la Fed de 1987 à 1992. Pour cela, il met au point une relation entre le niveau du taux d'intérêt à court terme que fixe la banque centrale (taux directeur), l'écart entre l'inflation effective et l'inflation visée, et l'écart de production (ou output gap, différence entre PIB effectif et PIB potentiel). Il se rend compte alors que la Fed a arbitré à court terme entre variabilité de l'inflation et variabilité du PIB et met en avant l'idée selon laquelle empêcher toute hausse de l'inflation n'est pas toujours une solution optimale lorsque cela se fait au détriment de la production.

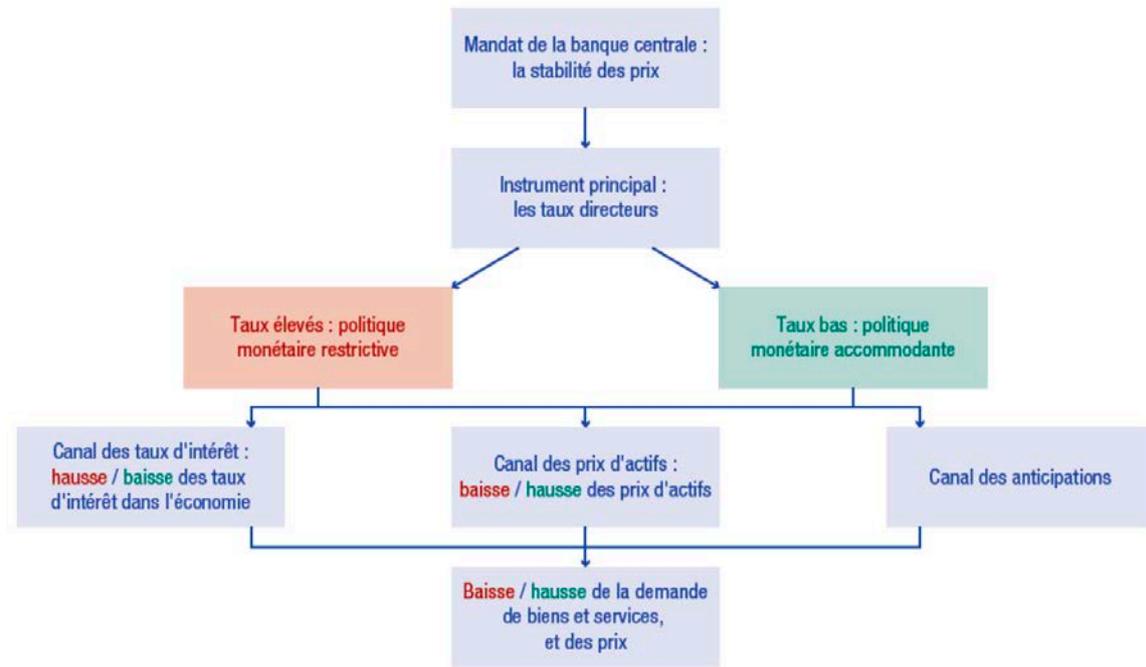
La règle qui découle de ce constat indique comment le taux directeur doit augmenter en cas d'accélération de l'inflation ou baisser en cas de ralentissement de l'activité. De nombreuses banques centrales l'ont adoptée depuis la seconde moitié des années 1990 et jusqu'en 2007 pour fixer leurs taux directeurs de manière à stabiliser la conjoncture mais sans aucun compromis en matière de ciblage d'inflation. La politique monétaire a donc été contrainte par

une règle.

Les modifications des taux directeur agissent sur la demande globale de biens et services et sur les prix via trois canaux principaux. En baissant ses taux directeurs, la Banque centrale facilite le refinancement des banques de second rang. Celles-ci vont répercuter cette baisse sur les taux d'intérêt qu'elles proposent aux ménages et aux entreprises (canal des taux d'intérêt). Ces derniers vont s'endetter plus facilement via le crédit afin de consommer et d'investir davantage. La baisse des taux directeurs se répercute aussi sur les taux d'intérêt des obligations qui vont diminuer (canal des prix d'actifs). Les agents économiques vont alors préférer orienter leur épargne vers les actions ou d'autres actifs (financiers, immobiliers, etc) qui leur rapporteront relativement plus, ce qui va faire s'élever leur prix. La valeur des portefeuilles d'actifs va augmenter, rendant leurs détenteurs potentiellement plus riches, ce qui va les inciter à plus consommer. Enfin, en s'engageant de manière claire et crédible, la Banque centrale réduit l'incertitude des agents économiques quant aux variations de ses taux directeurs (canal des anticipations). Cela influence immédiatement leurs décisions en matière d'investissement et de consommation.

Il est possible d'ajouter un quatrième canal de transmission de la politique monétaire. En effet, les variations de taux de change induits par la politique monétaire ont des conséquences sur l'économie réelle. Prenons le cas d'une politique monétaire accommodante menée par la Banque centrale européenne : la baisse du taux d'intérêt induite réduit, toutes choses égales par ailleurs, l'attrait des placements ou dépôts en euros des investisseurs étrangers. Des capitaux sortent (ou entrent moins) et la demande d'euros contre d'autres monnaies diminue sur le marché des changes. Le cours de l'euro baisse (l'euro se déprécie ; un euro vaut par exemple moins de dollars). Par conséquent, un importateur étranger mobilisera une quantité moindre de sa propre monnaie pour acheter un produit donné dont le prix est libellé en euros ; après une dépréciation de l'euro par rapport au dollar par exemple, il faut moins de dollars pour se procurer une même quantité d'euros. Ainsi, la compétitivité-prix des exportations européennes s'améliore. Les ventes de produits à l'étranger augmentent et tirent la demande globale et l'emploi vers le haut. En même temps, il est nécessaire à un importateur européen de mobiliser une quantité d'euros plus importante pour se procurer un produit fabriqué à l'étranger. La compétitivité-prix des produits étrangers diminue sur le sol européen et les importations européennes reculent. Au final, le solde commercial s'améliore. Dans le cas d'une politique monétaire restrictive, le taux d'intérêt augmente, l'euro s'apprécie en raison d'entrées de capitaux, les exportations diminuent (et avec elle la demande globale et l'emploi) et le solde commercial se dégrade

Les canaux de transmission de la politique monétaire conventionnelle



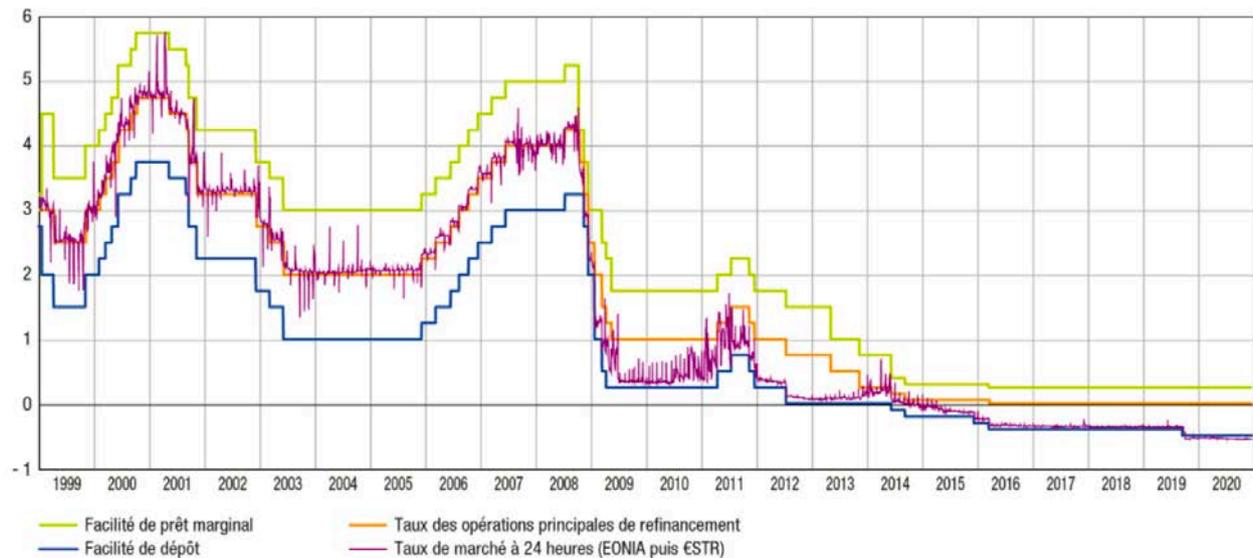
Source : Banque de France

La variation du taux directeur agit donc directement sur la demande globale via ces trois différents canaux. Une baisse (hausse) du taux directeur engendre une hausse (baisse) de la demande. La variation de la demande influence le rythme d'inflation. En effet, toutes choses égales par ailleurs, une hausse (baisse) de la demande a pour conséquence une hausse (baisse) des prix. Compte tenu des divers canaux de transmission, la politique monétaire constitue donc un outil efficace de la politique économique conjoncturelle. Elle permet de « lisser le cycle » (c'est pour cela que l'on parle de politique contracyclique) en évitant une inflation trop élevée ou une croissance économique trop basse grâce au pilotage des taux directeurs.

En diminuant ses taux directeurs, la banque centrale mène une politique accommodante. Celle-ci permet de relancer l'activité. La hausse induite de la consommation et de l'investissement participe à augmenter la demande globale. Cela favorise la production et permet de diminuer la part conjoncturelle du chômage. Cependant, le danger associé peut être celui d'une inflation trop forte. A l'inverse, la banque centrale mène une politique restrictive en augmentant ses taux directeurs. La demande globale diminue alors et peut favoriser une inflation faible, en dessous de la cible visée. Le risque ultime est dans ce cas que le niveau général des prix diminue et fasse entrer l'économie en déflation.

On peut observer par exemple que du 15 octobre 2008 au 13 mai 2009, la Banque centrale européenne a diminué son principal taux directeur (taux des opérations principales de financement) de 3,75 % à 1 %, de manière à favoriser l'accès des banques de second rang à la monnaie centrale et ainsi la relance de l'économie. Depuis le 16 mars 2016, ce dernier est fixé à 0 %.

Evolution des taux directeurs de la Banque centrale européenne et du taux d'intérêt sur le marché monétaire (en %)



Source : Banque de France

Certains événements récents comme le prolongement de la crise au Japon depuis les années 1990, la crise financière de 2008 ou la crise liée à la Covid-19 en 2020 ont révélé l'insuffisance de la politique de relance monétaire par des mesures conventionnelles pour augmenter la demande et éviter une baisse des prix. C'est pour cela que des politiques monétaires dites non conventionnelles ont été mises en œuvre. Les politiques monétaires non conventionnelles renvoient donc aux actions de la banque centrale lorsque la politique non conventionnelle n'est plus efficace ou suffisante. C'est à la suite de la crise des subprimes et pour limiter les effets de la crise du Covid-19 que les banques centrales des économies développées se sont engagées massivement dans ce type de politiques. Celles-ci prennent des formes très diverses que l'on peut classer en utilisation non conventionnelle d'outils conventionnels et en utilisation d'outils non conventionnels.

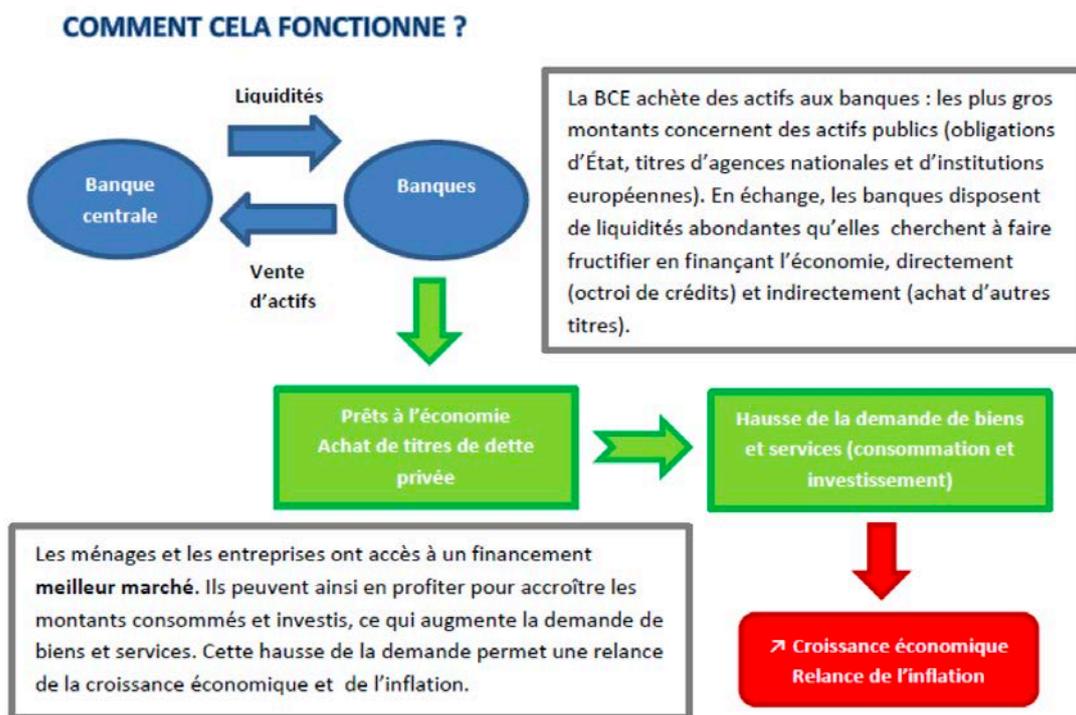
Dans la première catégorie, afin de faciliter l'accès à la monnaie centrale, les banques centrales peuvent allonger l'échéance moyenne des prêts et accroître le montant du refinancement des banques de second rang, ou encore élargir la liste de celles qui ont y accès. Par exemple, après 2008, la banque centrale européenne a progressivement allongé la maturité de ses prêts jusqu'à 4 ans à partir de 2014.

Dans la seconde catégorie, il est d'usage de distinguer le guidage des anticipations des achats massifs de titres. Le premier outil consiste en un mode de communication que les banques centrales mobilisent pour fournir des informations sur la trajectoire future des taux directeurs. En s'engageant sur une baisse durable des taux directeurs, tant que la conjoncture ne se sera pas améliorée par exemple, elles donnent de la confiance aux investisseurs qui vont plus facilement prendre des risques. Par exemple, Jerome Powell, le Gouverneur de la banque centrale des Etats-Unis (la Fed), annonçait lors de la baisse du taux directeur en mars 2020

que son niveau sera maintenu jusqu'à la fin de la crise sanitaire.

Les achats massifs de titres sont aussi des outils non conventionnels. Le quantitative easing, qui en est une des modalités, consiste pour la banque centrale à acheter elle-même des titres de dette (obligations publiques ou privées) sur les marchés financiers auprès des banques de second rang, des compagnies d'assurance ou autres fonds d'investissement et crée ainsi de la monnaie centrale en contrepartie, ceci faisant augmenter la quantité de monnaie en circulation dans l'économie, ce qui bénéficie à la demande globale et évite une chute des prix. La Fed a par exemple mis en œuvre trois opérations de quantitative easing entre décembre 2008 et décembre 2013, portant respectivement sur 1 150 milliards de dollars, 600 milliards et 1 105 milliards d'achats de titres. Entre 2009 et 2012, la Banque d'Angleterre a acheté pour 375 milliards de livres de titres. La Banque centrale européenne a lancé en mars 2015 un programme massif d'achats de titres dans une logique de quantitative easing. Face à la crise de la Covid-19, une quinzaine de banques centrales ont annoncé en mars 2020 des plans d'achats d'actifs.

Le quantitative easing



Source : Banque de France

Les politiques monétaires non conventionnelles semblent avoir eu des effets plutôt positifs sur la conjoncture économique, cependant différents selon les pays. Elles sont néanmoins porteuses de risques divers. Le plus grave et le plus mis en avant par les économistes aujourd'hui est celui de la constitution de bulles spéculatives alimentées par le surcroît de liquidités dont disposent les agents économiques et qui pourraient éclater, menant à une nouvelle crise financière.

B. L'action de la politique budgétaire sur la conjoncture

La politique budgétaire est un autre instrument qui peut être choisie à la place ou en complément de la politique monétaire (on parle alors de *policy mix*) pour agir sur la conjoncture. Elle consiste à utiliser le budget de l'État par une action sur les dépenses publiques et / ou les prélèvements obligatoires afin d'atteindre les objectifs choisis par le gouvernement pour réguler l'activité.

Complément pour le professeur : le retour dans les années 2000 de la politique budgétaire comme instrument de stabilisation de la conjoncture

Durant les années d'après seconde guerre mondiale, la politique budgétaire est un outil abondamment utilisé pour réguler la conjoncture. Sa remise en cause s'inscrit dans un mouvement de rejet des politiques conjoncturelles débuté dans les années 1970. A cette époque, le cadre d'intervention des pouvoirs publics fondé sur des principes keynésiens va s'avérer inopérant pour remédier à la stagflation, situation conjuguant forte inflation, croissance limitée et chômage. En effet, une politique de relance permet de lutter contre la croissance faible au prix de tensions inflationnistes tandis qu'une politique d'austérité permet de lutter contre l'inflation au prix d'une limitation de l'activité économique ; il n'est donc pas possible dans ce cadre de lutter à la fois contre le chômage et contre l'inflation. Le consensus keynésien prend donc fin pour des raisons empiriques, mais aussi théoriques.

La plupart des économistes se retrouvent à partir des années 1970 dans la « critique » de Robert LUCAS (« Economic Policy Evaluation : a critique », *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 1976) selon laquelle les modèles macroéconomiques doivent être fondés micro-économiquement, c'est-à-dire doivent partir des comportements des agents économiques pour expliquer les grandeurs agrégées.

Dès lors, de nouvelles hypothèses émergent. Les agents sont supposés faire leur choix de consommation, non plus en fonction de leur revenu disponible à un moment donné de leur vie, mais en fonction de leur revenu permanent (Milton FRIEDMAN, *A Theory of the Consumption Function*, 1957) qui correspond à une estimation de leurs revenus tout au long de la vie. Ainsi, une hausse temporaire de leur revenu, liée par exemple à une augmentation de la dépense publique, n'aura pas d'incidence sur leur niveau de consommation immédiat. A cette hypothèse s'ajoute le principe d'équivalence ricardienne remis en lumière par Robert BARRO (« Are Government Bonds Net Wealth ? », *Journal of Political Economy*, 1974) selon lequel tout déficit budgétaire devra être ultérieurement financé par des hausses d'impôts, ce qui pousse les ménages à épargner plutôt que consommer en cas de relance budgétaire. Ces deux hypothèses invalident donc théoriquement l'efficacité de la politique budgétaire. Elles vont constituer, avec d'autres travaux, les bases des modèles macroéconomiques modernes malgré des résultats empiriques mitigés.

La politique menée par Ronald REAGAN et Margaret THATCHER dans les années 1980,

fondée notamment sur la remise en cause du pouvoir de l'Etat à réguler l'activité économique en agissant sur la demande, sur la réduction de la taille du secteur public et sur des mesures favorisant l'offre, illustre la victoire idéologique des critiques de Keynes. De manière générale, la politique budgétaire est passée au second plan à partir de ces années-là, les gouvernements des différents pays redoutant dans l'ensemble le déficit budgétaire.

C'est face à l'ampleur des conséquences de la crise financière de 2007-2008 que l'outil budgétaire a de nouveau été amplement mobilisé. Les grandes économies avancées ont mis en place à la suite de la crise des subprimes un plan de relance coordonné pour limiter la récession mais d'une ampleur différente selon les économies. On retrouve ici la confiance dans l'efficacité de la politique budgétaire pour augmenter le PIB, c'est-à-dire la croyance dans un multiplicateur keynésien élevé. On peut estimer que cette politique a participé à mettre fin à la récession en quelques mois. La politique budgétaire a été de nouveau largement mobilisée pour limiter la récession induite par les mesures de confinement permettant de freiner la pandémie en 2020 et 2021. Des plans de relance massifs ont été mis en œuvre dans la plupart des pays, particulièrement aux Etats-Unis sous l'administration de Donald TRUMP puis de Joe BIDEN.

Elle dispose pour cela de deux types d'outils. Tout d'abord, la stabilisation est en partie automatique lorsqu'elle repose sur une modification spontanée du solde budgétaire de l'Etat. Par exemple, quand la croissance est négative, les dépenses augmentent en raison notamment d'un volume plus important d'indemnités chômage versées, et les recettes de l'Etat diminuent puisqu'à taux de prélèvements obligatoires constant (en % du PIB), le volume de prélèvements chute puisque le PIB a baissé. Le déficit budgétaire que cela induit va donc avoir un effet positif sur la consommation et l'investissement en redonnant du pouvoir d'achat aux ménages et aux entreprises. La hausse de la demande globale va engendrer un surcroît de commandes pour les entreprises qui vont devoir embaucher plus. Le niveau de la production va augmenter et la croissance économique va ainsi redevenir positive. Dans le cas d'une croissance économique forte, l'effet va être opposé : les dépenses vont baisser et les recettes augmenter. Le budget devient alors excédentaire et la croissance va être ralentie en raison du freinage de la demande globale. Ainsi, une modification automatique du budget de l'Etat stabilise spontanément l'activité économique : les économistes appellent ce mécanisme les stabilisateurs automatiques. L'avantage de cet outil réside principalement dans le fait qu'il n'y a pas de décalage temporel entre le moment où il serait pertinent de mettre en œuvre une intervention de l'Etat et la prise de décision, puisque les stabilisateurs sont « *automatiques* » ; l'efficacité de ce mécanisme à stabiliser la conjoncture provient donc, au-delà de la structure des dépenses et des prélèvements, de sa réactivité évitant tout délais d'application. La capacité des stabilisateurs automatiques à limiter l'écart par rapport à l'équilibre, c'est à dire leur propriété contracyclique, varie en fonction de la taille des transferts (par exemple plus les allocations chômage concernent de personnes et sont d'un niveau élevé, plus elles participeront à stabiliser la conjoncture) et de la progressivité des prélèvements obligatoires (par exemple, plus le taux d'imposition augmente fortement avec le montant de l'assiette, plus la baisse du volume d'imposition sera importante

en cas de croissance négative et plus l'effet contracyclique sera important). C'est pour cela que les stabilisateurs automatiques sont considérés comme plus faibles aux Etats-Unis qu'en France par exemple.

Le second type d'outils renvoie à des choix discrétionnaires réalisés par les pouvoirs publics qui assurent alors une stabilisation consciente de l'activité économique. Celui-ci est généralement utilisé lorsque les stabilisateurs automatiques apparaissent insuffisants pour soutenir l'activité en cas de récession importante, comme ce fut le cas en 2009 ou 2020 par exemple. Les responsables publics décident, en fonction de l'analyse qu'ils font de la conjoncture, des objectifs à privilégier, du type de mesures à prendre et du rythme de leur mise en œuvre. L'État peut ainsi décider de tolérer un déficit public pour relancer l'économie et lutter contre le chômage : il peut alors augmenter les dépenses publiques et / ou diminuer les prélèvements obligatoires. Ainsi, lorsque l'activité économique ralentit, les politiques budgétaires dites de relance visent à accroître la demande globale afin de stimuler la production et l'emploi (on parle ici aussi de politiques contracycliques). Dans le cas contraire, lorsque la croissance est forte, le chômage faible et l'inflation en hausse, la politique budgétaire menée peut être de rigueur (hausse des prélèvements et / ou baisse des dépenses) afin de freiner la consommation et l'investissement et par conséquent l'inflation.

Les effets de la politique budgétaire sur la conjoncture sont variables. Ils dépendent essentiellement du contexte macroéconomique et des recettes ou dépenses sur lesquelles l'État agit. En théorie, une baisse des impôts et / ou une hausse des dépenses publiques engendre une hausse du revenu disponible conduisant à une hausse de la consommation, d'autant plus importante que la part des revenus que les agents économiques consomment est grande ; cette hausse de la consommation va augmenter les revenus des entreprises, générant des embauches, de l'investissement et des rentrées fiscales supplémentaires. Au final, plus la variation du PIB va être importante à la suite d'une politique budgétaire, plus celle-ci sera efficace.

Les travaux les plus récents, depuis la crise financière, montrent que le cadre macroéconomique est un déterminant important de l'efficacité de la politique budgétaire. Cela n'a donc pas de sens d'évoquer cette dernière dans l'absolu, sans spécifier l'état de la conjoncture au moment où la politique budgétaire a été mise en œuvre. Tout d'abord, l'efficacité est maximale en période de crise : généralement, une hausse des dépenses ou une baisse des impôts de 1 % augmentera le PIB d'au moins 1 %, voire beaucoup plus. Cela s'explique par le fait que les dépenses des ménages étant en grande partie contraintes, toute hausse du pouvoir d'achat dans une période où existent des tensions sur les revenus se transformera majoritairement en hausse de la consommation tirant la production à la hausse. A l'inverse, mener une politique de rigueur en période de crise aura alors pour conséquence des effets fortement négatifs sur le PIB et l'emploi comme cela a été le cas au début des années 2010 en Europe.

L'efficacité de la politique budgétaire dépend aussi du degré d'ouverture de l'économie. En cas de relance budgétaire, une économie ouverte verra une partie du surplus de demande bénéficier à des producteurs non-résidents (les importations augmentent), ce qui limitera l'impact sur la production nationale. Une telle politique ne semble donc pas pertinente pour les économies de l'Union européenne prises indépendamment en raison de leur fort degré d'ouverture. Cependant, plus des deux tiers des échanges de produits des pays de l'Union européenne se réalisent avec d'autres pays membres. Ainsi, une politique budgétaire similaire menée par plusieurs pays de l'Union européenne en même temps aura un effet sur la conjoncture important car la relance de chacun bénéficie aux autres sous forme de hausse des exportations. Dans une étude de 2019 pour la Banque de France, Mario Alloza et ses coauteurs prévoient une hausse de la production en France de 0,72 euros après deux ans à la suite d'une augmentation simultanée de 1 euro des dépenses publiques en Allemagne, en Italie et en Espagne.

De plus, lorsque l'Agence France Trésor doit lever des capitaux sur les marchés financiers afin de financer le déficit budgétaire de l'Etat, il existe un risque d'effet d'éviction pouvant limiter l'efficacité de la politique budgétaire. En effet, le Trésor public assèche dans ce cas les marchés financiers au détriment d'autres agents privés à besoin de financement qui ne sont pas considérés comme aussi sûrs dans leur capacité à rembourser leur dette que l'Etat. Le risque pour ces derniers est double : moindre épargne disponible (effet quantité) et taux d'intérêt plus élevés (effet prix). Au final, l'investissement privé pourrait diminuer, ce qui aurait pour effet de contrecarrer les effets positifs de la relance sur la demande globale.

Les économistes conviennent que l'efficacité de la politique budgétaire se heurte aussi à une contrainte financière dépendant du niveau initial et de la structure de la dette publique. Une dette élevée, certainement au-delà de 100 % du PIB bien qu'il soit difficile d'en définir un seuil précis, peut engendrer des taux d'intérêt plus élevés, traduisant la méfiance des investisseurs, surtout étrangers, dans la solvabilité des Etats. L'augmentation de la charge de la dette, c'est-à-dire des intérêts payés, vient alors réduire l'effet de la politique budgétaire sur l'économie : une partie plus importante du budget servira à rembourser la dette plutôt qu'à augmenter les dépenses ou baisser les impôts.

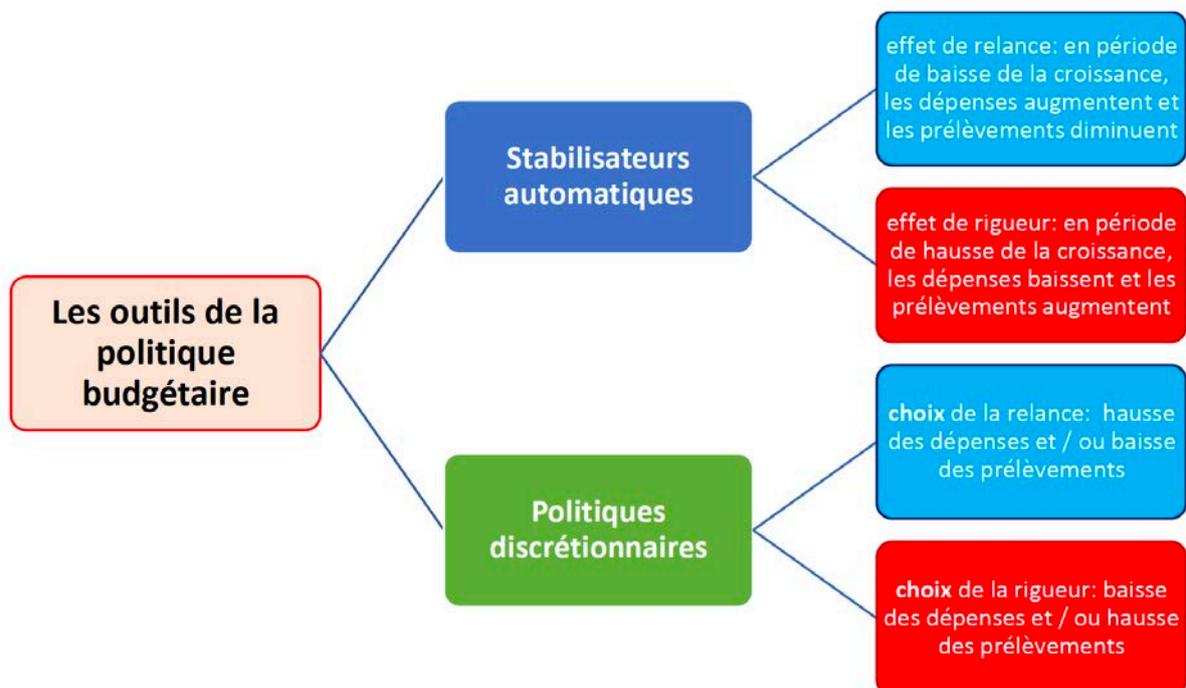
L'effet de la politique budgétaire sur la conjoncture dépend aussi de la nature de l'instrument choisi pour atteindre l'objectif fixé. Certains travaux récents montrent que les dépenses publiques ont en moyenne un effet plus important que la politique fiscale. Cela s'explique par le fait que les variations de prestations sociales, d'investissement ou d'emploi publics modifient plus directement la demande que la variation des prélèvements obligatoires. D'autres travaux concluent à un effet très important des baisses d'impôts sur le PIB pour les pays de

l'OCDE.

Complément pour le professeur : les conditions d'efficacité d'une relance budgétaire

Ces conditions ont été énoncées par plusieurs économistes et font relativement consensus. Lawrence SUMMERS précisait début 2008 les conditions d'efficacité d'une relance budgétaire à travers la *règle des 3T* (« Fiscal Stimulus Issues », document de travail, Harvard University, janvier 2008). Celle-ci doit être réalisée à temps (*Timely*), c'est-à-dire mise en œuvre le plus rapidement possible lorsque la conjoncture se dégrade. La relance doit être temporaire (*Temporary*) de manière à éviter notamment les effets d'aubaine d'une baisse d'impôt ou de hausse de dépense (les agents économiques continueraient de bénéficier de mesures dont ils n'ont plus besoin) qui continuerait après que la conjoncture se soit équilibrée et la dégradation des finances publiques induite qui réduirait les marges de manœuvre en cas d'une prochaine crise. Elle doit être enfin ciblée (*Targetted*) sur des mesures touchant les ménages et entreprises qui convertiront le plus leur gain de revenu en consommation ou investissement. L'évaluation des multiplicateurs est alors utile pour cela. Face à l'ampleur de la crise, L. SUMMERS complètera fin 2008 la règle des 3T par celle des 3S (intervention à la CEO Council Conference du Wall Street Journal, 19 novembre 2008) : la relance doit être prompte (*Speedy*), substantielle (*Substantial*) et soutenue (*Sustained*).

Modalités et facteurs d'efficacité de la politique budgétaire



L'efficacité des politiques budgétaires dépend de :				
contexte macroéconomique	degré d'ouverture des économies	l'effet d'éviction	la contrainte financière	la nature de l'instrument mobilisé

IV. Savoir que la politique monétaire dans la zone euro, conduite de façon indépendante par la Banque centrale européenne, est unique alors que la politique budgétaire est du ressort de chaque pays membre mais contrainte par les traités européens ; comprendre les difficultés soulevées par cette situation (défaut de coordination, chocs asymétriques).

A. *L'articulation des politiques budgétaire et monétaire dans le cadre européen...*

L'Union économique et monétaire européenne est une construction économique originale qui s'accompagne d'une évolution du cadre institutionnel dans lequel s'inscrivent les politiques conjoncturelles. A partir du moment où l'on choisit de constituer une zone économique avec une monnaie unique, la gestion de cette dernière ne peut être possible que par une institution à qui les autorités monétaires nationales auraient choisi de déléguer une partie de leur souveraineté. Ainsi, l'adoption d'une monnaie unique implique que soit menée une politique monétaire unique pour tous les pays membres de l'Union économique et monétaire. Celle-ci relève de la compétence de la Banque centrale européenne. Cette dernière est indépendante du pouvoir politique, c'est à dire que ses décisions ne dépendent pas des préférences de tel ou tel gouvernement, de manière à ne pas privilégier un pays plutôt qu'un autre. L'indépendance des banques centrales repose sur les modalités suivantes : mandats très longs des banquiers centraux sans possibilité de révocation sauf pour faute grave, pressions politiques interdites et disposition d'un budget de fonctionnement indépendant. Elle constitue le premier principe directeur de l'action de la Banque centrale européenne énoncé à l'article 130 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

La Banque centrale européenne forme avec les banques centrales nationales de tous les pays de l'Union européenne le système européen des banques centrales (SEBC). L'eurosystème regroupe la Banque centrale européenne et les banques centrales des pays ayant adopté l'euro. Jean-Claude TRICHET, ancien président de la Banque centrale européenne, donne une explication simple de son fonctionnement : « *la meilleure métaphore pour l'eurosystème est celle de l'équipe sportive, en l'occurrence « l'équipe monétaire d'Europe ». Le « coach », c'est la Banque centrale européenne dont le conseil des gouverneurs définit la politique monétaire, assure la synthèse du diagnostic économique et monétaire sur la zone euro, décide du niveau des taux d'intérêt, coordonne l'action des banques centrales nationales. Les « joueurs » sur le terrain, ce sont les banques centrales nationales, qui contribuent à préparer les décisions, mettent en œuvre la politique monétaire unique, détiennent les comptes des banques commerciales, assurent seules leur refinancement, gèrent les réserves de change, veillent au bon fonctionnement des systèmes de paiement et assurent par ailleurs les tâches qui leur sont confiées par leur nation, au-delà des responsabilités confiées par le traité de Maastricht.* » (« Cinq réponses claires

sur l'euro », *Le Monde*, 12 avril 2000).

La politique budgétaire demeure cependant du ressort de chaque pays membre. Cela se justifie tout d'abord pour des raisons politiques. Les politiques budgétaires étant depuis toujours un élément central de la souveraineté nationale traduisant des choix de société singuliers en matière de redistribution ou d'allocation des ressources, la plupart des gouvernements n'est pas prête à renoncer à cet outil. La seconde justification est d'ordre économique. La politique monétaire unique condamne l'utilisation du taux de change par un pays membre pour gagner en compétitivité prix sur les autres pays membres (par une dévaluation compétitive), augmenter ainsi ses exportations et donc sa demande globale, et au final réguler son activité économique. Il est alors cohérent que l'outil budgétaire lui soit laissé pour stabiliser sa propre conjoncture économique, d'autant plus lorsque celle-ci diffère de celles des autres pays membres de l'Union économique et monétaire. Ainsi, la politique monétaire est utilisée théoriquement pour stabiliser la situation moyenne des pays de la zone euro en raison de son caractère unique et les politiques budgétaires nationales servent à stabiliser la situation particulière de chaque pays.

Cependant, la politique budgétaire est contrainte par les traités européens qui ont intégré des règles constituant le Pacte de Stabilité et de croissance. Une règle budgétaire est une contrainte sur la politique budgétaire d'un gouvernement imposant des plafonds sur des agrégats de finances publiques ; la règle peut porter sur les dépenses, les recettes, le solde (déficit, excédent) et / ou la dette. Dans l'Union européenne, les principales règles consistent pour un Etat à limiter son déficit public en dessous de 3 % du PIB et sa dette publique en dessous de 60 % du PIB ainsi qu'à suivre une trajectoire de réduction de la valeur de ces indicateurs si les règles précédentes ne sont pas respectées. Il existe cependant une clause dérogatoire générale du Pacte de stabilité et de croissance depuis 2011, prévoyant que, pendant un temps, les gouvernements ne sont pas obligés de suivre leur trajectoire d'ajustement budgétaire. Le 23 mars 2020, face à l'impact majeur de la crise du coronavirus sur les finances publiques, constituant une « circonstance inhabituelle indépendante de la volonté de l'État membre concerné », les ministres européens des finances et la Commission européenne ont décidé de l'activer au minimum jusqu'à la fin de l'année.

Complément pour le professeur : les règles numériques du cadre budgétaire européen

Le Pacte de stabilité et de croissance (PSC), adopté en 1997, constitue la pierre angulaire de la gouvernance budgétaire européenne. Il comporte à ce jour quatre principales règles numériques qui s'appliquent à l'ensemble des États membres de l'Union européenne :

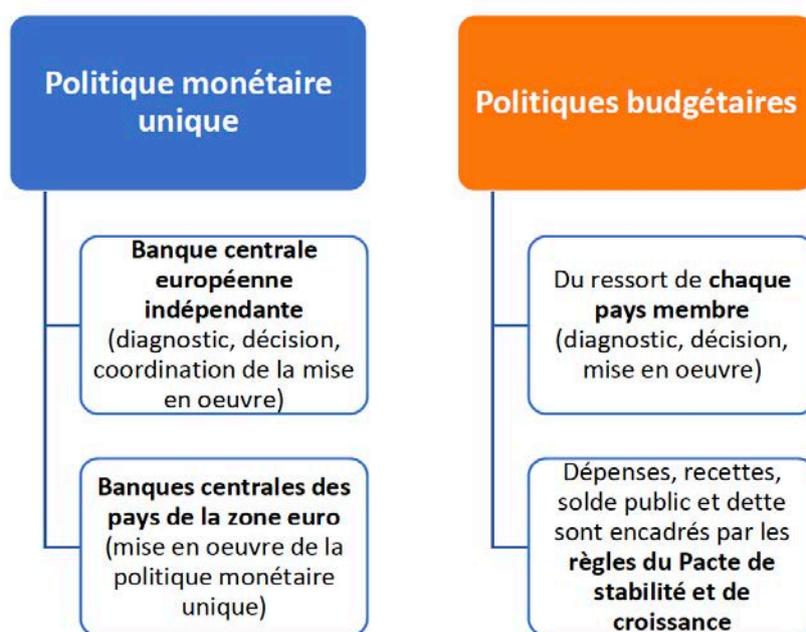
- le déficit public doit être inférieur à 3 % du PIB (Traité de Maastricht) ;
- la dette publique brute doit être inférieure à 60 % du PIB. Si le ratio est plus élevé, il doit diminuer chaque année d'au moins 1/20e de l'écart entre le niveau d'endettement et la valeur de référence de 60 % (Traité de Maastricht et Six-Pack) ;
- le solde public structurel, donc corrigé du cycle économique, doit être supérieur à l'Objectif à moyen terme (OMT) propre à chaque pays qui, dans le cas des pays de l'UEM, doit être de -0,5 % du PIB, ou -1 % pour les pays dont le ratio dette/PIB est inférieur à 60 %. Si le solde structurel est inférieur à l'OMT, il doit en principe augmenter de 0,5 % du PIB par an (Six-Pack et Two-Pack) ;
- la mesure ajustée des dépenses publiques réelles peut croître plus rapidement que la croissance économique potentielle à moyen terme seulement si le solde structurel du pays est supérieur ou égal à son OMT. Si le solde structurel n'a pas encore atteint l'OMT, la croissance des dépenses doit être inférieure afin d'assurer un ajustement approprié vers l'OMT (Six-Pack).

Source : BENNANI H. et SAVATIER B., « Le cadre budgétaire européen, son architecture institutionnelle et son évolution dans le temps », *Focus, Conseil d'Analyse Economique*, n°056-2021, avril 2021

Les règles budgétaires se justifient dans le cadre de l'Union économique et monétaire par la présence d'externalités négatives des déficits publics. Les pays pratiquant un déficit budgétaire excessif ne tiendraient pas compte (n'internaliseraient pas) des conséquences de leur action sur le bien-être des autres pays membres, nécessitant la mise en place de règles limitant a priori l'usage des politiques budgétaires. Dans des pays interdépendants, en raison notamment d'un commerce intra-zone développé comme cela est le cas en Europe, une relance budgétaire pratiquée par un pays peut induire des tensions inflationnistes sur l'ensemble des marchés des biens et services de l'Union économique et monétaire en raison d'une hausse de la demande. La Banque centrale européenne serait alors incitée d'augmenter ses taux d'intérêt (pour stabiliser les prix), ce qui pénaliserait potentiellement l'activité de tous les pays de la zone euro, via le canal du crédit de la politique monétaire par exemple. La montée des taux d'intérêt pourrait de plus entraîner un afflux de capitaux étrangers, faisant ainsi s'apprécier l'euro (sa valeur exprimée en monnaie étrangère augmenterait puisqu'il serait plus demandé par des investisseurs non-résidents pour acheter des titres libellés en euros), ce qui poserait potentiellement un certain nombre de problèmes comme la baisse de la compétitivité-prix

des exportations européennes à terme. Enfin, un pays qui perdrait sa solvabilité budgétaire à la suite d'un déficit excessif, entraînant des difficultés à trouver des agents souhaitant financer sa dette, pourrait amener les autres pays de l'Union économique et monétaire à le soutenir puisque la Banque centrale européenne ne peut acheter sur le marché primaire de la dette des pays membres (c'est-à-dire financer directement le déficit public). Ce soutien est nécessaire si le coût pour tous les membres des conséquences du défaut sur la dette ou de la sortie de la zone euro d'un pays sont supérieurs au coût d'un renflouement par des prêts d'assistance financière ; c'est ce qui explique pourquoi la Grèce a été aidée au début des années 2010.

Partage des compétences en matière de politiques conjoncturelles dans la zone euro



B. ...soulève certaines difficultés.

Ce partage des compétences en matière de politiques conjoncturelles et le cadre institutionnel dans lequel elles s'inscrivent font l'objet de nombreux débats aujourd'hui en raison notamment de problèmes qu'ils posent en matière de défaut de coordination et de gestion de chocs asymétriques. Comme le note Patrick ARTUS (2017), « *dans une union monétaire, les écarts entre les politiques économiques ou les écarts entre les niveaux de coûts de production ne peuvent être corrigés évidemment par des mouvements de change. Ceci impose la coordination des politiques économiques et des politiques salariales dès lors qu'elles génèrent des externalités entre les autres pays* », ce qui est le cas en Europe comme nous l'avons vu précédemment. Et pourtant, « *en ce qui concerne les politiques économiques, cette coordination n'existe pas* ». La coordination des politiques économiques consiste pour les pouvoirs publics à mettre en cohérence les objectifs à atteindre et les instruments à utiliser pour cela. Prenons trois situations mettant en lumière le défaut de coordination dans la zone euro.

Tout d'abord, si l'ajustement repose sur la seule responsabilité d'un pays membre, les conséquences induites risquent d'impacter négativement les autres pays. Par exemple, un pays présentant des coûts de production plus élevés que ses partenaires commerciaux européens pour une position de gamme comparable, engendrant un déficit commercial structurel, sera dans l'obligation de mener des politiques budgétaires restrictives pour limiter le déficit de sa balance commerciale. Compte tenu des interdépendances liées au haut niveau de commerce intra-zone, une baisse de la demande globale dans ce pays affectera sa demande en produits importés et limitera les exportations des pays partenaires, donc leur demande globale et leur croissance économique. Au final, la zone entière connaîtra un niveau de croissance inférieur à ce qu'il pourrait être. Au lieu de cela, les pays tiers pourraient se coordonner pour relancer leur économie et augmenter ainsi leurs importations, ce qui permettrait de développer les exportations du pays connaissant un déficit commercial, de limiter celui-ci, et de favoriser la croissance économique de l'Union économique et monétaire. Les règles budgétaires ne les incitent cependant pas à le faire.

Le défaut de coordination peut être aussi mis en lumière dans le cas de choc dit symétrique, c'est-à-dire un événement exogène ayant un impact similaire sur la demande ou l'offre globale des différents pays de l'Union économique et monétaire. Par exemple, prenons le cas d'un choc de demande négatif dont l'origine se trouve dans une remontée des taux d'épargne aux Etats-Unis, ce qui réduit la demande de produits européens. Aucun pays européen ne sera incité à stabiliser son activité en l'absence de coordination des politiques budgétaires et laissera intervenir seule la Banque centrale européenne le cas échéant. Dans ce cas, chacun préférera attendre que ses voisins réalisent une politique budgétaire accommodante, de manière à bénéficier de la relance par le canal du commerce international mais sans supporter les coûts liés au déficit budgétaire induit (situation de passager clandestin). Si personne ne joue le jeu, la relance n'aura pas lieu (ou uniquement par la politique monétaire, ce qui peut ne pas être suffisant) et la zone connaîtra une croissance plus faible et un taux de chômage plus élevé qu'en présence de relance coordonnée. La coordination des politiques budgétaires permettrait donc d'internaliser les externalités, c'est-à-dire ici les effets positifs de la relance d'un pays sur les autres pays, et d'atteindre une situation plus optimale.

La partage des compétences en matière de politiques conjoncturelles tel qu'il existe aujourd'hui rend aussi difficile la gestion de chocs asymétriques en l'absence de coordination. Ceux-ci désignent un événement ayant un impact macroéconomique seulement sur un pays ou avec une intensité différente selon les pays. Ils peuvent prendre la forme par exemple d'une variation de la demande dans un secteur dans lequel un pays est spécialisé (baisse du nombre de touristes liée à la pandémie) ou d'un événement politique (arrivée au pouvoir d'un parti qui génère de l'inquiétude sur les marchés financiers par exemple) ou social (arrivée massive de travailleurs immigrés). Lorsqu'une économie est victime par exemple d'un choc de demande

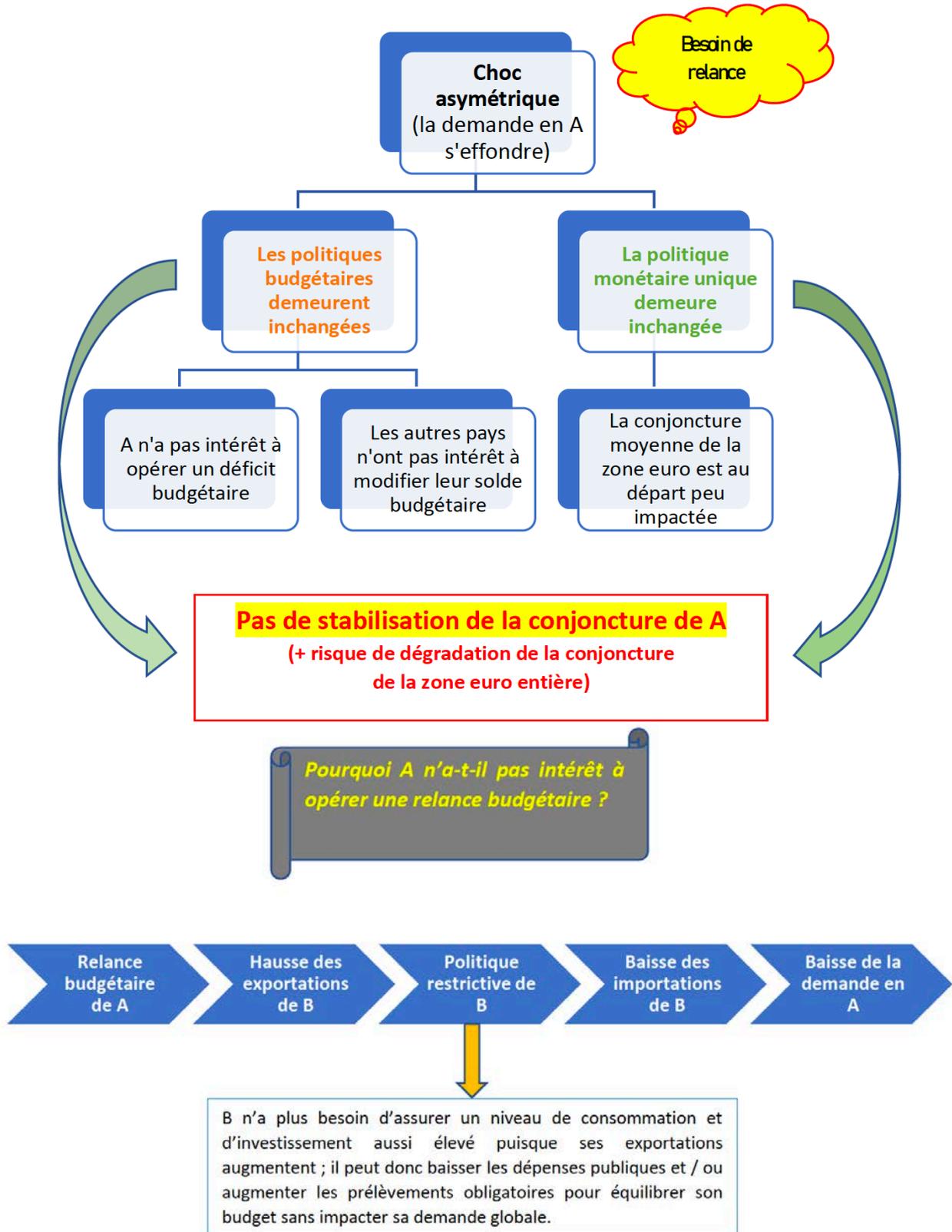
négatif, sa conjoncture se dégrade (la croissance de son PIB réel ralentit et le chômage augmente). Elle a donc besoin d'une politique conjoncturelle appropriée pour stabiliser son activité : dans ce cas précis, une politique monétaire et / ou budgétaire de relance. Comme la politique monétaire est unique, elle ne peut s'adapter à la conjoncture d'un seul Etat membre alors que celle des autres est différente. La politique budgétaire du pays concerné par le choc négatif devrait alors être mobilisée librement pour le compenser. Le problème qui se pose alors est que les autorités européennes ont fait un choix différent en instaurant des règles qui limitent de fait les politiques budgétaires discrétionnaires et les stabilisateurs automatiques et tend à les harmoniser. Les règles limitant le recours au déficit public entrent en contradiction avec le besoin accru de stabilisation au niveau national dans une union économique et monétaire.

Un pays victime d'un choc asymétrique négatif hésitera à mener une politique discrétionnaire de relance budgétaire en raison de la présence d'externalités budgétaires. En effet, il est en mesure de redouter que les effets positifs du creusement de son déficit public bénéficient à ses partenaires de l'Union économique et monétaire (en augmentant leurs exportations vers ce pays et donc leur demande globale), lesquels pourront profiter de la situation en l'absence de coordination budgétaire pour mener des politiques restrictives afin d'équilibrer leurs comptes publics. Cela limiterait leurs importations en provenance du pays ayant réalisé la relance et donc opérerait une pression à la baisse sur sa demande globale, limitant ainsi l'effet de la relance budgétaire initiale.

Un pays victime d'un choc asymétrique négatif pourrait aussi laisser jouer les stabilisateurs automatiques pour en limiter les conséquences sur la croissance économique et le chômage grâce à une hausse des dépenses et une baisse des recettes de l'Etat. Les règles budgétaires européennes n'empêchent pas l'utilisation des stabilisateurs automatiques mais en limite notablement l'efficacité en ne permettant pas un creusement des déficits suffisant pour éviter la récession ou en limiter l'ampleur.

Ainsi, si la politique monétaire est commune et le recours aux politiques budgétaires de relance limité, les conséquences négatives d'un choc asymétrique ne pourront être compensées.

Défaut de coordination en présence d'un choc asymétrique dans la zone euro



La mise en place d'un haut niveau de fédéralisme faciliterait la stabilisation de l'activité en Europe. Celui-ci consiste à mettre en place des transferts publics de revenus entre pays de l'Union économique et monétaire. Dans la situation actuelle de la zone euro, si une économie

est en expansion et une autre en récession, les rentrées fiscales supplémentaires résultant de la hausse des revenus dans la première ne viennent pas compenser leur baisse dans la seconde. Aux Etats-Unis, de tels transferts existent et contribuent automatiquement à stabiliser l'ensemble de l'économie grâce à un budget fédéral conséquent (33 % du PIB en 2019 contre un peu plus de 1% pour l'Union européenne).

Certains domaines de la protection sociale pourraient être mis en commun au niveau européen, comme par exemple l'indemnisation du chômage. Ainsi, les pays à taux de chômage faible financeraient les indemnités des pays à taux de chômage élevé. Des émissions en commun de dettes publiques pourraient aussi être systématisées à la suite du financement par ce type de mesure du plan de relance de 750 milliards d'euros proposé par la Commission européenne fin mai 2020. Les pays connaissant des difficultés de financement de leur dette publique pourraient alors bénéficier de la qualité de la signature de pays solvables, ce qui diminuerait les taux d'intérêt qu'ils ont à payer. Enfin, certains domaines de la fiscalité pourraient être mis en commun. Les pays en expansion collecteraient une quantité supplémentaire d'impôt alors que les pays en récession une quantité inférieure, ce qui participerait à stabiliser la demande.

Complément pour le professeur : la coordination accrue des politiques monétaire et budgétaire en temps de crise

La plupart des économistes considère que choix de politique budgétaire et choix de politique monétaire sont indépendants à court terme. Chaque politique peut poursuivre un objectif propre dans une logique de stabilisation de l'activité (croissance, chômage, inflation, solde extérieur) en agissant sur les composantes de la demande globale sans que cela influence la capacité de l'autre politique à poursuivre le sien. Lors de récessions sévères comme en 2009 ou en 2020, autorités monétaires et budgétaires ont choisi de mener de concert des politiques expansionnistes afin d'accentuer l'effet de relance de chacune et d'éviter que le PIB réel ne s'éloigne trop de son niveau de plein emploi. Dans ce cas, réalisation d'un déficit budgétaire et abaissement des taux directeurs jouent donc dans le même sens.

Parfois cependant, la banque centrale peut décider de mener une politique inverse à celle des autorités budgétaires, de manière concertée ou pas. Aux Etats-Unis, le début des années 1980 fut marqué par la combinaison d'une politique budgétaire accommodante, sous l'effet des baisses d'impôt souhaitées par le président Ronald REAGAN, et d'une politique monétaire restrictive menée par Paul VOLCKER, directeur de la Fed. Durant la décennie 2010, alors que la plupart des pays de la zone euro menait une politique restrictive dans l'objectif de limiter la dette publique, la Banque centrale européenne choisissait de poursuivre sa politique monétaire accommodante.

Depuis l'article de 1981 de Thomas SARGENT et Neil WALLACE (« Some Unpleasant Mon-

etarist Arithmetic », *Federal Reserve Bank of Minneapolis, Quarterly Review*), il est admis qu'à long terme certains choix budgétaires du gouvernement peuvent remettre en cause la capacité de la banque centrale à poursuivre son propre objectif, et vice versa. L'indépendance totale entre politique budgétaire et monétaire ne serait possible que si la viabilité de la première ne dépendait pas de la seconde ou si la faillite de l'Etat n'avait aucun impact sur la banque centrale, ce qui n'est pas le cas dans les économies modernes.

Prenons le cas d'une émission de dettes publiques supplémentaires afin de financer des déficits publics en période de crise. La hausse de la demande de financement implique une hausse des taux d'intérêt à long terme sur les marchés obligataires. Les agents économiques modifient leurs anticipations et leurs comportements à court terme : par exemple, les entreprises privées décident de moins investir (effet d'éviction), ce qui pénalise la demande globale et aggrave la crise. Cet effet de court terme s'accompagne potentiellement d'un effet de long terme : la croissance du taux d'endettement public peut amener les agents économiques à réviser leurs anticipations, considérant celui-ci comme non soutenable. Le gouvernement peut alors choisir de mettre en œuvre une politique de rigueur pour le réduire, au risque de dégrader la conjoncture, ou alors de poursuivre sa politiques budgétaire accommodante pour éviter une hausse trop importante du chômage. Dans ce dernier cas, les détenteurs de titres de dette publique risquent d'anticiper une incapacité de l'Etat à rembourser ses dettes (défaut souverain), de vendre alors massivement leurs titres, ce qui a pour conséquence une chute de leur valeur de marché et une hausse des primes de risques. L'Etat n'est plus en mesure de se financer et risque de faire faillite. Les défauts de paiement des banques commerciales se multiplient et affectent la banque centrale (puisque les banques de second rang ont un compte auprès de la banque centrale), qui en plus connaît une dévalorisation de ses actifs.

Il y a peu de chances que la banque centrale laisse se dérouler le scénario ci-dessus sans réagir. Elle préférera une monétisation de la dette en achetant massivement des titres de dette publique sur les marchés en contrepartie d'une hausse de la masse monétaire. La réaction des banques centrales (notamment celle européenne) à la crise du coronavirus en 2020, dans la lignée de celle de 2008, est une parfaite illustration de ce mécanisme selon Patrick Artus (*Comprendre le désordre monétaire*, 2020).

La crise a nécessité de mettre en place des politiques budgétaires très expansionnistes pour soutenir les entreprises et les salariés qui perdaient leur emploi, ce qui a creusé le déficit public et augmenté la dette publique. Des politiques monétaires très accommodantes ont accompagné ces mesures. L'objectif à court terme est, conformément au modèle IS-LM, d'empêcher une remontée trop forte du taux d'intérêt induite par le besoin accru de financement de l'Etat et de limiter ainsi l'effet d'éviction de l'investissement privé.

A long terme, l'objectif poursuivi est de rendre viable l'endettement de l'Etat. La banque centrale, en achetant de la dette publique de manière irréversible, l'annule de fait et la remplace par de la monnaie. En effet, l'Etat lui verse des intérêts sur cette dette qu'elle lui reverse ensuite (la banque centrale transfère ses profits à l'Etat). Ainsi, la dette publique détenue par la banque centrale est gratuite pour l'Etat. De plus, celle-ci « roule » la détention de dette publique, c'est-à-dire achète une nouvelle obligation quand une arrive à échéance ; la taille de son bilan demeure constante et la dette publique devient non remboursable. Ainsi, « une dette

publique gratuite et non remboursable est évidemment de fait annulée » (P. Artus, 2020). Par conséquent, la hausse du taux d'endettement public n'est pas supportée par l'Etat et le problème de solvabilité qui y serait lié est donc supprimé. La monétisation de la dette publique est alors équivalente à un financement direct de l'Etat par la banque centrale ne nécessitant pas d'émettre des titres de dette. C'est d'ailleurs cette dernière procédure que le Trésor britannique a choisi de privilégier lors de la crise du coronavirus alors qu'elle est impossible pour la Banque centrale européenne, qui, compte tenu de ses statuts a privilégié la monétisation de la dette publique.

Bibliographie et sitographie indicatives

Partie I

BEITONE A., GILLES P. et PARODI M., *Histoire des faits économiques et sociaux de 1945 à nos jours*, Dalloz, 2016 [Chapitre introductif et Deuxième partie, Titre 2, Chapitre 1]

LAURENT E., « La construction européenne », in *Les grandes questions économiques et sociales*, La Découverte, 2019

MAYER T., VICARD V. et ZIGNAGO S., « L'Union européenne : combien a-t-on gagné à la faire (et combien perdrait-on à la défaire) ? », *la lettre du CEPII*, N° 389, juin 2018
http://www.cepii.fr/PDF_PUB/lettre/2018/let389.pdf

Mion G. et PONATTU D., « Estimating economic benefits of the Single Market for European countries and regions », Fondation Bertelsmann, mai 2019
https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/EZ_Study_SingleMarket.pdf

MONTOUSSÉ M. (sous la direction de), *Histoire des faits économiques*, Bréal, 2016 [Chapitres 6 et 8]

NIVEAU M. et CROZET Y., *Histoire des faits économiques contemporains*, puf, 2010 [Deuxième partie, Titre premier, Chapitre V]

Partie II

AGHION P., ANTONIN C. et BUNEL S., *Le pouvoir de la destruction créatrice*, Odile Jacob, 2020 [Chapitres 4 et 9]

Bourreau M. et Perrot A., « Plateformes numériques : réguler avant qu'il ne soit trop

tard », *Les notes du Conseil d'Analyse Economique*, n° 60, octobre 2020

<https://www.cae-eco.fr/plateformes-numeriques-reguler-avant-qu-il-ne-soit-trop-tard>

BOZIO A. et GRENET J. (sous la direction de), *Economie des politiques publiques*, La découverte, 2017 [Chapitre 3]

COMBE E., *La concurrence*, puf, 2021

COMBE E., *Economie et politique de la concurrence*, Dalloz, 2020

COMBE E., *La politique de la concurrence*, Repères, La Découverte, 2016

GUILLOU S. « La politique industrielle européenne, petite sœur de la politique de la concurrence », in *L'économie européenne 2017*, repères, La Découverte, 2017

JEAN S., PERROT A. et PHILIPPON T., « Concurrence et commerce : quelles politiques pour l'Europe ? », *Les notes du Conseil d'Analyse Economique*, n° 51, mai 2019

<https://www.cae-eco.fr/staticfiles/pdf/cae-note051.pdf>

TIROLE J., *Economie du bien commun*, PUF, 2016 [Chapitres 13 et 17]

Présentation de la politique européenne de la concurrence sur les sites institutionnels :

- <https://www.autoritedelaconcurrence.fr/fr>
- https://ec.europa.eu/competition/consumers/what_fr.html
- <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/82/politique-de-concurrence>
- https://europa.eu/european-union/topics/competition_fr

Partie III

AÏT-SAÏD F. et BAROU V., *100 fiches pour comprendre les politiques économiques*, Bréal, MONTOUSSÉ M. (sous la direction de), 2021

ALLOZA M., COZMANCA B., FERDINANDUSSE M. et JACQUINOT P., « Les retombées des politiques budgétaires dans une union monétaire », *Bulletin économique de la BCE*, numéro 1 / 2019
https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/be1_fr_final_07.02.2019.pdf

BACACHEBEAUVALLETM., BUREAU D., GIAVAZZI F. et RAGOT X., « Quelle stratégie pour les finances publiques ? » *Les notes du Conseil d'Analyse Economique*, n°43, juillet 2017

<https://www.cae-eco.fr/staticfiles/pdf/cae-note043v2.pdf>

BÉNASSY-QUÉRÉ A., COEURÉ B., JACQUET P. et PISANI-FERRY J., *Politique économique*, De Boeck Supérieur, 2021 [Chapitres 4 et 5]

COUPPEY-SOUBEYRAN J., *Monnaie, banques, finance*, PUF, 2015 [Chapitre 6]

ORTMANS A. et TRIPIER F., « Quand la BCE a-t-elle stoppé la contagion de la Covid-19 aux marchés financiers ? », *la lettre du CEPII*, N° 416, mars 2021

http://www.cepii.fr/PDF_PUB/lettre/2021/let416.pdf

PÉNALVER A. et SZCZERBOWICZ U. « Les mesures de politique monétaire pendant la première phase de la crise de la Covid-19 », *Bulletin de la banque de France*, 234/1, mars-avril 2021

https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/821061_bdf234-1_pol-mon_vf5mars.pdf

SAMPOGNARO R., « Les effets de la politique budgétaire depuis 2008 dans six économies avancées », *Revue de l'OFCE*, 155, 2018

<https://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/revue/23-155OFCE.pdf>

Nombreuses ressources portant sur la politique monétaire accessibles aux élèves :

<https://abc-economie.banque-france.fr/>

Partie IV

Artus P., *Comprendre le désordre monétaire*, Odile Jacob, 2020

<https://www.odilejacob.fr/blog/?article=54>

ARTUS P., « Quelles sont les difficultés essentielles de la zone euro ? », *Revue de l'OFCE*, 153, 2017

<https://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/revue/18-153.pdf>

ARTUS P. et GRAVET I., *La crise de l'euro*, Armand Colin, 2012

BENNANI H. et SAVATIER B., « Le cadre budgétaire européen, son architecture institutionnelle et son évolution dans le temps », *Focus*, Conseil d'Analyse Economique, n°056-2021, avril 2021

<https://www.cae-eco.fr/staticfiles/pdf/cae-focus056.pdf>

BÉNASSY-QUÉRÉ A. et RAGOT X., « Pour une politique macroéconomique d'ensemble dans la zone euro », *Les notes du Conseil d'Analyse Economique*, n° 21, mars 2015

<https://www.cae-eco.fr/staticfiles/pdf/cae-note021v3.pdf>

BÉNASSY-QUÉRÉ A. et COEURÉ B., *Economie de l'euro*, repères, La Découverte, 2014

DARVAS Z., MARTIN P. et RAGOT X., « Réformer les règles budgétaires européennes : simplification, stabilisation et soutenabilité », *Les notes du Conseil d'Analyse Economique*, n° 47, septembre 2018

<https://www.cae-eco.fr/staticfiles/pdf/cae-note047v4.pdf>

DE GRAUWE P. et JI Y., « L'avenir de l'euro », *Revue de l'OFCE*, 158, 2018

<https://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/revue/9-158OFCE.pdf>

MARTIN P., PISANI-FERRY J. et RAGOT X., « Pour une refonte du cadre budgétaire européen », *Les notes du Conseil d'Analyse Economique*, n°63, avril 2021

<https://www.cae-eco.fr/staticfiles/pdf/cae-note063.pdf>

Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE), *L'économie européenne 2021*, repères, La Découverte, 2021 [Parties IV, V et VI]

Présentation des politiques budgétaire et monétaire dans le cadre institutionnel européen :

- <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/89/le-cadre-de-l-union-europeenne-pour-les-politiques-budgetaires>

- <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/86/la-politique-mone-taire-europeenne>

Comment est structurée la société française actuelle?

Objectifs d'apprentissage

- Savoir identifier les multiples facteurs de structuration et de hiérarchisation de l'espace social (catégorie socioprofessionnelle, revenu, diplôme, composition du ménage, position dans le cycle de vie, sexe, lieu de résidence).
- Comprendre les principales évolutions de la structure socioprofessionnelle en France depuis la seconde moitié du XXe siècle (salarisation, tertiarisation, élévation du niveau de qualification, féminisation des emplois).
- Connaître les théories des classes et de la stratification sociale dans la tradition sociologique (Marx, Weber) ; comprendre que la pertinence d'une approche en termes de classes sociales pour rendre compte de la société française fait l'objet de débats théoriques et statistiques : évolution des distances inter- et intra-classes, articulation avec les rapports sociaux de genre, identifications subjectives à un groupe social, multiplication des facteurs d'individualisation.

Les chapitres et exercices ont été élaborés dans le cadre du "Campus de l'Innovation pour les Lycées" sous la supervision des professeurs Philippe Aghion et Pierre-Michel Menger du Collège de France en partenariat avec le ministère de l'Éducation nationale



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Table des matières

I. Quels sont les facteurs qui structurent et hiérarchisent l'espace social ?.....	5
1. Les facteurs socioéconomiques	5
Tableau 1 : Groupes socioprofessionnels en 2019.....	6
La rénovation de 2020 de la nomenclature des Professions et Catégories Socioprofessionnelles.....	7
2. Représentations discontinuistes ou continuistes ?	7
Graphique 1 : schéma de l'approche discontinuiste.....	7
Tableau 2 : Niveau de diplôme selon la catégorie sociale.....	9
Graphique 2 : Niveau de vie moyen selon la catégorie socio-professionnelle en 2017	9
Approfondissement : Les enjeux de l'élaboration d'une nomenclature européenne.....	10
Graphique 3 : Taux de chômage par groupe socio-professionnel en 2019.....	10
3. Une approche par les ménages	12
Tableau 3 : Ménages selon la structure familiale en 1982 et 2006.....	12
Tableau 4 : Portrait des familles monoparentales	14
4. Âges et générations	14
Approfondissement : les difficultés du recours à l'âge comme variable sociologique.....	15
Graphique 6 : Montants moyens des patrimoines brut et net* des ménages selon l'âge de la personne de référence début 2018	16
Approfondissement : La notion de génération et l'approche cohortale.....	17
5. Femmes et Hommes.....	18
Graphique 7 : Part des femmes dans les différentes formations d'enseignement supérieur.....	18
Tableau 7 : Salaires nets mensuels selon le sexe et la catégorie sociale (en euros)	19
6. Inégalités sociales et inégalités territoriales	19
... II. Quelles sont les principales évolutions de la structure socio-professionnelle depuis le milieu du vingtième siècle ?.....	21
1. Salarisation et élévation du niveau de qualification et des diplômes.....	21
La poursuite de la salarisation des emplois	21
Graphique 8 : Part de l'emploi salarié.....	22
Graphique 9 : Répartition de la population active par catégorie socioprofessionnelle	22
L'élévation de la qualification des emplois et du niveau des diplômes.....	23
Graphique 10 : Jeunes sortis du système éducatif ayant au maximum le brevet.....	24
Graphique 11 : Répartition de la population active par niveau de diplôme.....	25
2. Déclin industriel et accélération de la tertiarisation.....	25
Graphique 12 : Répartition de l'emploi par branche d'activité.....	26
3. Chômage, précarité de l'emploi et emplois non-qualifiés	26
La montée du chômage et de la précarité de l'emploi	26
Graphique 13 : Part des contrats temporaires dans l'emploi.....	27
Graphique 14 : Part du temps partiel dans l'emploi	28
L'emploi non qualifié et la polarisation des emplois.....	28
4. La féminisation des emplois	30
Graphique 15 : Evolution des taux d'activité selon le sexe	30
« Les femmes ont toujours travaillé ».....	31
Le retour des femmes sur le marché du travail.....	32
Graphique 16 : Mariages et divorces en France depuis 1946	33
Divisions sexuées du travail et de l'emploi et « plafond de verre »	34

III. Quelles sont les théories des classes et de la stratification sociale dans la tradition sociologique ?	36
1. L'apogée théorique de la notion de classes sociales : l'œuvre de Marx.....	37
<i>Karl MARX, Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte, Paris, Costes, 1928, pp.313-314 (1852).....</i>	<i>38</i>
2. Une approche multidimensionnelle de la stratification : l'analyse wébérienne.....	39
3. Appréhender empiriquement la notion de classe.....	41
IV. Peut-on encore parler d'une société de classes pour la société française ?	42
1. Une éclipse de la notion de classe : l'hypothèse de moyennisation	43
<i>Graphique 17 : la toupie de Mandras</i>	<i>43</i>
2. Le retour des frontières sociales	44
<i>Graphique 18 : 1982-2013 : évolution de la population active résidant à Paris</i>	<i>45</i>
3. Identités subjectives et sentiment d'appartenance	46
<i>Une identité socioprofessionnelle déstabilisée.....</i>	<i>46</i>
<i>L'acculturation scolaire des catégories populaires.....</i>	<i>48</i>
4. Articuler classes sociales et rapports sociaux de sexe	49
5. La multiplication des facteurs d'individualisation	51
<i>Préalable : s'accorder sur une définition de l'individualisation :</i>	<i>51</i>
<i>Approfondissement : travailler sur l'individualisation des inégalités à partir d'un texte de François Dubet.....</i>	<i>52</i>
Références bibliographiques :	53

La crise sanitaire liée au coronavirus a révélé au grand jour certaines des inégalités sociales qui traversent la société française : inégalités face à la santé, au travail et au logement mais aussi face à l'éducation et aux usages numériques.

Le confinement a obligé les ménages à se replier sur des logements de taille et de qualité fort inégales. Entre ceux qui ont pu gagner leurs résidences secondaires et ceux qui ont dû subir une cohabitation familiale dans un logement en milieu urbain, trop exigü et mal équipé informatiquement, la façon de vivre cette période inédite a profondément varié. À ces problèmes de surface et d'équipements se sont ajoutées, pour les parents les moins diplômés, des difficultés à accompagner leurs enfants dans l'enseignement à distance .

Le monde du travail a lui aussi été profondément inégalitaire : de nombreux métiers, parmi les moins bien rémunérés, comme ceux d'aides-soignantes, de caissières, d'aides à domicile, de conducteurs de bus, de livreurs ou d'éboueurs ont été très exposés à la pandémie alors que d'autres pouvaient être exercés en télétravail qui s'est révélé ici très protecteur. La crise a aussi fait apparaître la place des femmes dans ces métiers que ce soit parmi les personnels soignants mais aussi dans de nombreux métiers de service ici en première ligne. Dans le même temps, les enquêtes ne faisaient pas apparaître de rééquilibrage dans le partage des tâches domestiques durant cette période de confinement.

L'effondrement de l'activité économique n'a pas tardé à produire ses effets sur l'emploi des plus précaires, en particulier les intérimaires et les contrats courts. Les petits indépendants (notamment dans le commerce et la restauration) et les micro-entrepreneurs ont eux aussi été fortement éprouvés alors que de nombreux salariés pouvaient bénéficier du chômage partiel.

Mais les inégalités ne se limitent pas aux seules inégalités socioéconomiques. Il ne faut pas oublier que l'une des premières inégalités face à ce virus reste celle de l'âge et non celle du niveau de vie. Ce sont les personnes âgées qui ont été les plus exposées aux cas graves et à la mortalité.

La crise a aussi mis à jour les inégalités territoriales : inégalités entre départements fortement peuplés, davantage touchés, et départements ruraux épargnés mais aussi inégalités territoriales face à l'offre de soins.

L'enjeu de ce chapitre est de nous aider à mieux appréhender ces inégalités et leur enchâssement. Il s'agit ici de proposer des grilles de lecture de la société française.

I. Quels sont les facteurs qui structurent et hiérarchisent l'espace social ?

Comprendre comment est structurée aujourd'hui la société française exige de repérer quels sont les principaux facteurs de structuration et de hiérarchisation de l'espace social. Pour étudier le système de stratification sociale d'une société, il faut rechercher comment les inégalités s'y organisent, c'est-à-dire comprendre que les individus n'ont pas tous le même accès à un ensemble de biens matériels ou symboliques qui ont de la « valeur » du point de vue des croyances collectives les plus communément partagées dans cette société. L'analyse de la stratification sociale est donc largement dépendante de celle des inégalités économiques et sociales dont l'analyse sera enrichie dans le chapitre « Quelles inégalités sont compatibles avec les différentes conceptions de la justice sociale ? ».

Dans des sociétés où l'identité sociale des personnes est avant tout une identité socioprofessionnelle, il est bien évident que tout ce qui a trait à la position socioéconomique occupe une place prépondérante dans cette structuration : catégorie socioprofessionnelle, revenu, diplôme sont autant de variables clés pour éclairer ces premières lignes de différenciation et de hiérarchisation.

1. Les facteurs socioéconomiques

La nomenclature socioprofessionnelle française (ou nomenclature des Professions et Catégories socioprofessionnelles) permet ce premier repérage. C'est une appellation dont on trouve peu d'équivalent en Europe et qui marque la volonté de synthèse entre la constitution d'un répertoire économique des métiers et la définition sociologique des groupes sociaux.

Le principe de partition d'une société en catégories sociales plus ou moins homogènes repose sur l'idée que l'on peut comprendre la diversité des comportements individuels et en mesurer les écarts et les évolutions à travers cette grille de lecture. Si elle est valide, la nomenclature permet alors d'évaluer et d'expliquer nombre de phénomènes économiques et sociaux.

Le but des PCS est ainsi de parvenir à résumer en un jeu réduit de catégories les principaux clivages sociaux résultants de trois critères : le statut (indépendant/salarié, privé/public), la hiérarchie au sein du salariat et le secteur d'activité. Élaborée au sein de l'INSEE pour le recensement de 1954, la nomenclature a depuis fait l'objet d'une révision importante en 1982 et subi deux rénovations de moindre ampleur, l'une en 2003, la seconde en 2020 (voir encadré). Elle se présente comme un ensemble de catégories emboîtées allant de la profession au groupe socioprofessionnel. Au plus haut degré de synthèse (le groupe socioprofessionnel), la nomenclature isole 6 groupes d'actifs : les agriculteurs, les artisans-commerçants et chefs d'entreprise de plus de dix salariés, les cadres et professions intellectuelles supérieures (com-

prenant les professions libérales), les professions intermédiaires¹, les employés² et les ouvriers. Cependant, de plus en plus fréquemment, les groupes socioprofessionnels employés et ouvriers sont eux-mêmes subdivisés entre emplois qualifiés et non-qualifiés. Cela traduit une certaine hétérogénéité de ces GSP sur laquelle nous reviendrons dans la partie IV.

Tableau 1 : Groupes socioprofessionnels en 2019

	Ensemble		Sexe (en %)		Âge (en %)		
	en milliers	en %	Femmes	Hommes	15-24 ans	25-49 ans	50 ans ou plus
Agriculteurs	404	1,5	0,8	2,1	0,2	1,1	2,6
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	1 825	6,7	3,9	9,3	1,4	6,0	9,5
Cadres	5 241	19,3	16,8	21,6	6,2	20,5	20,4
Professions intermédiaires	6 957	25,6	28,3	23,1	23,6	27,8	21,8
Employés qualifiés	3 785	13,9	21,4	6,9	18,2	14,3	12,1
Employés non qualifiés	3 507	12,9	20,3	6,0	19,4	11,0	14,9
Ouvriers qualifiés	3 494	12,9	3,5	21,7	15,1	12,9	12,2
Ouvriers non qualifiés	1 843	6,8	4,6	8,8	15,5	6,0	6,0
Non déterminé	121	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Ensemble	27 176	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Champ : France hors Mayotte, population des ménages, personnes en emploi.
Source : Insee, enquête Emploi 2019.

La catégorie socioprofessionnelle apparaît donc comme une variable clé pour comprendre les variations des comportements et des pratiques. L'hypothèse sous-jacente consiste à postuler que des groupes d'individus ayant des caractéristiques objectivement comparables (du point de vue des conditions de travail et de formation) ont toutes les chances de développer des pratiques sociales communes (loisirs, consommation, etc.) précisément parce qu'elles sont le produit des conditions sociales dans lesquelles ils vivent.

1 L'expression « professions intermédiaires » doit être entendue de façon polysémique ; les deux tiers des membres du groupe occupent effectivement une position intermédiaire entre les cadres et les agents d'exécution, ouvriers ou employés. Les autres sont intermédiaires dans un sens plus figuré. Ils travaillent dans l'enseignement, la santé et le travail social ; parmi eux, se trouvent les instituteurs, les infirmières, les assistantes sociales.

2 Le groupe des employés rassemble des professions très variées et souvent mal définies. On y trouve bien sûr les secrétaires et les agents de bureau, mais aussi les agents hospitaliers, les vendeurs, les pompiers ou les gens de maison. L'unité du groupe des employés repose en fait plus ce qu'ils sont que sur ce qu'ils font. En grande majorité, ces métiers sont exercés par des femmes.

La rénovation de 2020 de la nomenclature des Professions et Catégories Socioprofessionnelles

La dernière rénovation (2020) a permis d'introduire deux innovations : l'une concerne les sous-classes d'emploi et la seconde l'introduction d'une PCS « ménage ».

- La première relative aux classes et sous-classes d'emploi se présente comme une grille d'analyse complémentaire aux agrégats historiques : elle permet de fournir une grille de lecture originale de la structure des emplois, avec une segmentation et une hiérarchisation des indépendants et des salariés, et la mise en évidence des clivages liés à la nature de l'employeur et au type de contrat de travail (CDI, CDD, stage, intérim, etc.). Elle permet notamment de donner à voir les fractions précaires de chaque classe d'emploi.

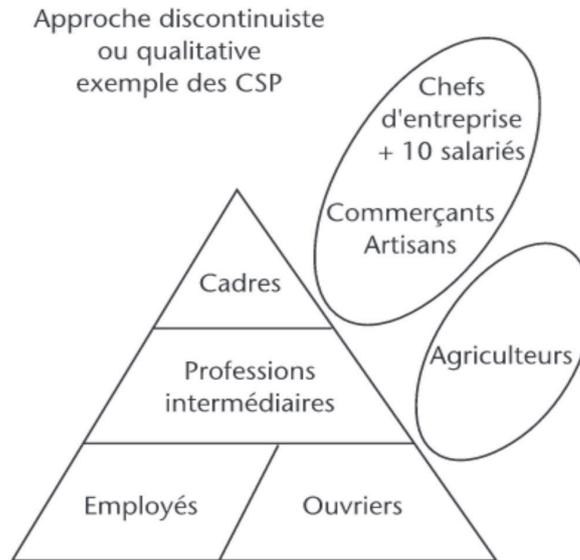
- La deuxième innovation propose de construire une catégorisation socio-professionnelle au niveau du ménage pour répondre aux limites de l'utilisation de la personne de référence du ménage. L'agrégat est construit à partir des groupes socioprofessionnels des adultes qui composent le ménage. La PCS « Ménage » fournit ainsi une grille de lecture largement hiérarchisée de l'ensemble de la population, où les ménages à dominante indépendante occupent une position de pivot entre les catégories moyennes et supérieures et les catégories populaires. Elle rend compte de la singularité des ménages ne comportant qu'un actif ou retraité et différencie les ménages selon que leurs membres ont, ou non, la même position sociale. Elle est ainsi plus riche que la grille constituée des groupes socioprofessionnels de la personne de référence, y compris lorsque celle-ci est identifiée comme étant la principale apporteuse de ressources du ménage.

2. Représentations discontinuistes ou continuistes ?

En termes de représentation de la société française, la nomenclature des PCS propose une représentation discontinuiste ou qualitative de la stratification pour reprendre le vocabulaire de Louis Chauvel³. La distinction entre grilles de lectures discontinuiste (ou qualitative) et continuiste (quantitative) oppose une première représentation de la stratification sociale comme un ensemble de groupes différents et clairement séparés et une seconde permettant de positionner les individus sur un continuum allant du moins au plus (de revenus par exemple).

3 Louis CHAUVEL, « La dynamique de la stratification sociale », *Les mutations de la société française. Les grandes questions économiques et sociales*, La Découverte, 2019, p.44.

Graphique 1 : schéma de l'approche discontinuiste



Cette représentation permet ainsi de distinguer des groupes, clairement hiérarchisés au sein du salariat qui vont différer selon leurs revenus, leur niveau de diplôme mais aussi leur exposition au chômage, leurs conditions d'emploi plus ou moins précaires, leur patrimoine, etc. Elle isole en outre deux groupes indépendants qui ne peuvent être intégrés dans une logique hiérarchique du fait de la grande diversité de situations au sein de ces GSP.

Les groupes socioprofessionnels vont différer dans leurs pratiques et comportements parce qu'ils condensent plusieurs variables. Cela peut être illustré par des écarts importants de revenus et donc de pouvoir d'achat, mais aussi de diplômes qui pourront éclairer par exemple les écarts de pratiques culturelles.

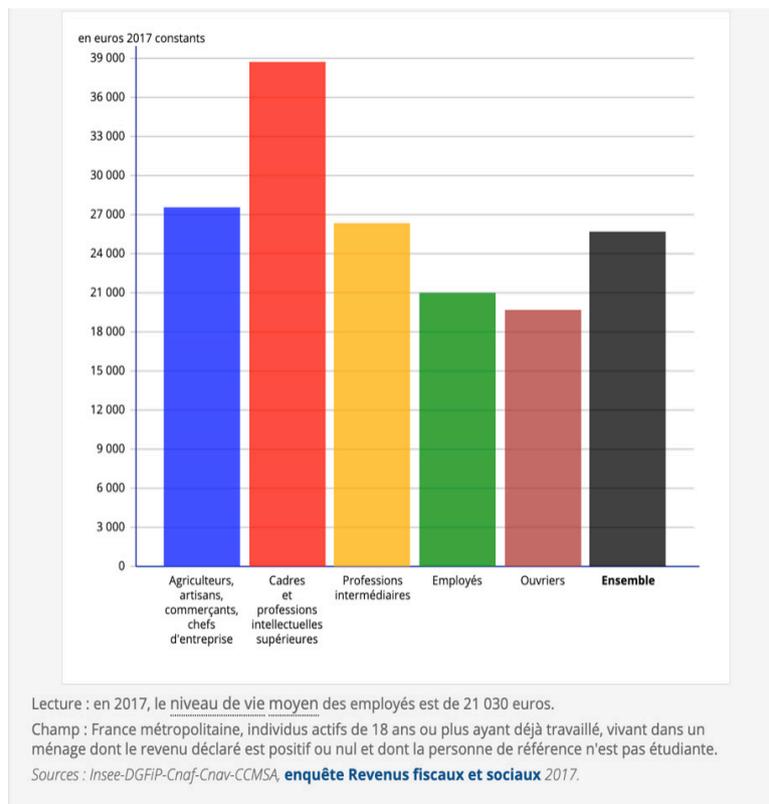
Les écarts de niveau de vie⁴ entre GSP sont tout à fait substantiels et illustrent cette nette hiérarchie au sein du monde salarié et le positionnement plus ambigu des groupes indépendants

4 Le niveau de vie est égal au revenu disponible du ménage divisé par le nombre d'unités de consommation (uc). Le niveau de vie est donc le même pour tous les individus d'un même ménage. Cette construction repose sur l'hypothèse d'une mutualisation complète des ressources à l'intérieur des ménages qui ne va pas forcément de soi.

Les unités de consommation sont généralement calculées selon l'échelle d'équivalence dite de l'OCDE modifiée qui attribue 1 uc au premier adulte du ménage, 0,5 uc aux autres personnes de 14 ans ou plus et 0,3 uc aux enfants de moins de 14 ans.

Le revenu disponible des ménages prend en compte l'ensemble des revenus d'activité (salaires, revenus mixtes des non-salariés) et de la propriété (loyers perçus, dividendes et intérêts reçus par les détenteurs d'actions, obligations ou compte d'épargne) des ménages, duquel sont soustraits les prélèvements obligatoires (impôt sur le revenu et le patrimoine et cotisations sociales) et auquel s'ajoutent les prestations sociales (transfert, en espèces ou en nature).

Graphique 2 : Niveau de vie moyen selon la catégorie socio-professionnelle en 2017



Le tableau suivant illustre, quant à lui, les très grandes variations en matière de diplômes pour les différents GSP. Alors que 68% des cadres et professions intellectuelles supérieures disposaient en 2014 d'un diplôme supérieur à Bac +2, ils ne sont que 2% des ouvriers, 4% des agriculteurs et 8% des employés à être dans ce cas.

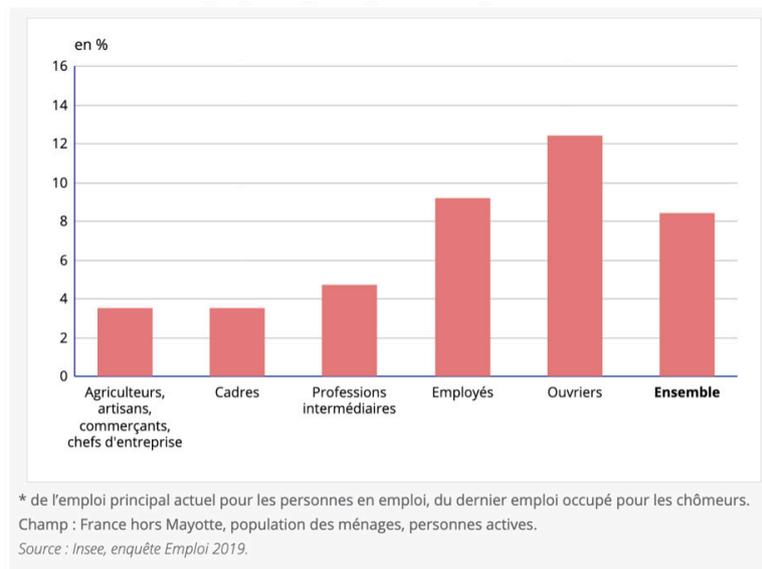
Tableau 2 : Niveau de diplôme selon la catégorie sociale

	Unité : %						Total
	Diplôme supérieur à Bac + 2	Bac + 2	Bac ou brevet professionnel ou autre diplôme de ce niveau	CAP, BEP ou autre diplôme de ce niveau	Brevet des collèges	Aucun diplôme ou CEP	
Agriculteurs exploitants	4	13	24	39	6	14	100
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	14	12	22	33	6	13	100
Cadres supérieurs	68	15	10	5	2	1	100
Professions intermédiaires	25	32	21	14	3	4	100
Employés	8	12	26	31	7	16	100
Ouvriers	2	4	17	42	7	28	100
Ensemble	21	16	20	25	5	13	

Population active de 15 ans et plus. France entière. Lecture : 68 % des cadres supérieurs ont un niveau de diplôme supérieur à bac+2.
 Source : Insee - Données 2014 - © Observatoire des inégalités

L'inégale exposition au chômage est tout aussi révélatrice de la pertinence d'une approche en termes de PCS.

Graphique 3 : Taux de chômage par groupe socio-professionnel en 2019



Approfondissement : Les enjeux de l'élaboration d'une nomenclature européenne

« Dès la fin des années 1970, les sociologues quantitativistes européens ont fabriqué et mis à l'épreuve des outils internationaux de description des positions de classe, d'abord avec la nomenclature Erikson-Goldthorpe-Portocarero (EGP) qui s'est diffusée dans les études de mobilité sociale dès les années 1980, puis, depuis le début des années 2000, avec la nomenclature appelée European Socio-economic Classification (ESeC). En France, les questions relatives aux nomenclatures socioprofessionnelles ont également constitué une entrée privilégiée par les sociologues, mais dans une tradition qui relève plus de la sociologie de la quantification, que ce soit pour analyser ce que ces catégorisations révèlent des représentations construites par les États et les chercheurs sur les structures sociales des pays européens ou pour questionner leurs conceptions et leurs usages différenciés selon les contextes nationaux. Les réflexions autour du projet de nomenclature socioprofessionnelle européenne ont suscité une émulation intellectuelle et ont donné lieu à divers projets de classification socioprofessionnelle aussi bien dans le milieu universitaire que dans celui de la statistique publique européenne. C'est ainsi que l'INSEE a, par exemple, fabriqué une nomenclature appelée European Socio-economic Group (EseG), validée par Eurostat. Inévitablement, se pose la question des choix théoriques – les hiérarchisations socioprofessionnelles se construisent dans le rapport salarial à l'employeur chez les auteurs fidèles à Goldthorpe quand elles synthétisent le volume et la structure des capitaux dans les approches inspirées de Bourdieu, de codage par exemple la distinction entre qualifiés et non qualifiés – et du degré de détail et de spécification des groupes sociaux. Les controverses autour de ces choix sont d'autant plus intenses que, si les classifications socioprofessionnelles nationales ont pu s'appuyer dans des pays comme la France, la Grande-Bretagne ou l'Allemagne sur

des catégories juridiques ou politiques, ce n'est pas le cas au niveau européen. Les travaux prenant pour point de départ les représentations ordinaires des espaces sociaux nationaux montrent d'ailleurs à quel point les dénominations et les classements socioprofessionnels sont tributaires de ces catégories d'État. En dépit de ces réflexions et controverses, à l'échelle européenne, les sociologues restent fortement dépendants des classements et des principes de codage pensés dans les institutions internationales comme le Bureau international du travail ou Eurostat, ce qui devrait les inciter à produire leurs propres catégories. »

Étienne Pénissat, Yasmine Siblot « Des classes sociales européennes ? », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2017, n°219, p.7.

Une approche exclusivement centrée sur les revenus permet quant à elle d'illustrer la grille de lecture « continuiste ».

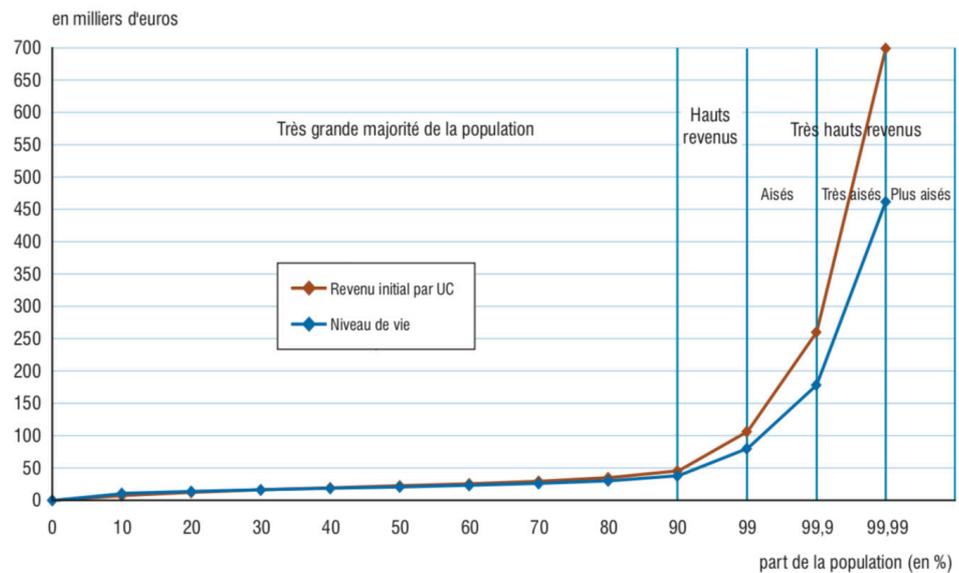
Une telle représentation permet de souligner la très grande dispersion des revenus pour le dernier centième des revenus, lui-même décomposé entre trois classes de revenus : personnes les « plus aisées », dépassant les 700 000 euros de revenu initial, les « très aisées », aux revenus compris entre 260 000 et 700 000 euros, et les personnes « aisées » entre 106 000 et 260 000. Ce centième concentre 7% des revenus.

Les 99 % restants de la population sont, quant à eux, subdivisés en deux catégories :

- les 9 % de personnes aux revenus initiaux par UC inférieurs aux très hauts revenus sont appelés les « hauts revenus » et constituent avec eux le dixième de la population au plus haut revenu ;
- enfin, les 90 % de personnes dont le revenu initial par UC est inférieur à 45 220 euros représentent « la très grande majorité » de la population⁵.

5 Source : Marie-Cécile Cazenave-Lacrouts, « Les très hauts revenus en 2015 : 1 % de la population perçoit 7 % des revenus et 30 % des revenus du patrimoine déclarés », *Insee Références*, édition 2018.

Graphique 4 : Distribution des revenus initiaux⁶ par unité de consommation et des niveaux de vie en 2015



Champ : France métropolitaine, Martinique et La Réunion, personnes appartenant à des ménages fiscaux en logement ordinaire dont le revenu déclaré est positif ou nul.
Lecture : 90 % des personnes ont un revenu initial par UC inférieur à 45 220 euros.
Sources : Insee-DGFIP-Cnaf-Cnav-CCMSA, Fichier localisé social et fiscal (Filosofi) 2015.

3. Une approche par les ménages

Substituer le ménage à l'individu permet aussi de porter un autre regard sur la société française (c'est pourquoi l'introduction d'une PCS ménage dans la nomenclature rénovée de 2020 est une avancée importante). La structure familiale des ménages ne cesse d'évoluer. Les ménages, constitués des personnes partageant le même logement, sont de plus en plus petits. Plus d'un tiers sont constitués d'une seule personne. Les évolutions à l'œuvre depuis les années 1970 se poursuivent : elles découlent du vieillissement de la population et des changements dans les modes de vie (hausse des séparations, diminution des familles nombreuses, etc.). Le nombre de familles monoparentales continue d'augmenter (8,4%). Ces dernières représentent désormais plus d'une famille avec enfants sur cinq alors que le nombre de couples avec enfants n'atteint plus que 25% des ménages. Surtout les femmes représentent 85 % des parents à la tête d'une famille monoparentale.

⁶ Le revenu initial est le revenu perçu avant toute imposition directe (impôts sur le revenu, taxe d'habitation, CSG et CRDS) et perception des prestations sociales. Il s'agit de l'ensemble des revenus d'activité, de remplacement et du patrimoine (y compris imputés), nets de cotisations sociales. En sont exclus les revenus exceptionnels (plus-values notamment).

Tableau 3 : Ménages selon la structure familiale en 1982 et 2006

	1982	2006
	en %	en %
Ménages composés uniquement		
<i>d'un homme seul</i>	8,5	15,4
<i>d'une femme seule</i>	16,1	20,5
<i>d'un couple sans enfant</i>	23,3	25,7
<i>d'un couple avec enfant(s)</i>	39,3	25,3
<i>dont avec enfant(s) de moins de 18 ans</i>	32,6	20,6
<i>d'une famille monoparentale</i>	5,2	8,7
<i>Ménages complexes</i>	7,7	4,3
Total des ménages	100	100

Champ : France métropolitaine, population des ménages.

INSEE Résultats, Recensement de la population, déc. 2019.

Les disparités socioéconomiques sont grandes selon la structure familiale des ménages. Ce sont surtout les familles monoparentales qui sont les moins favorisées et parviennent difficilement à mener de front prise en charge des enfants et vie professionnelle. Le niveau de vie médian mensuel des familles monoparentales (1 184 euros en 2014 pour un équivalent adulte) est inférieur de 30 % à celui des couples avec enfants (1 712 euros, toujours pour un équivalent adulte). Les familles composées d'un seul adulte représentent près d'un quart de la population pauvre. Cette situation s'explique d'abord par le fait que ces familles n'ont comme ressources que les revenus d'une seule personne, le plus souvent suite à une séparation. Ce n'est pas la seule raison. Dans près de neuf cas sur dix, cette personne est une femme. Et ces femmes sont en moyenne bien plus souvent au chômage ou en emploi précaire (du fait notamment du temps partiel subi). Ces situations peuvent cependant être provisoires ; l'ancienneté moyenne de ces familles est de cinq ans et demi.

Tableau 4 : Portrait des familles monoparentales

	Familles monoparentales	Couples avec enfants	Ensemble
REVENUS - PAUVRETE			
Niveau de vie mensuel médian (en euros, 2014)	1 184	1 712	1 679
Taux de pauvreté à 60 % du niveau de vie médian (en %, 2014)	35,9	11,4	14,1
Nombre d'individus pauvres à 60 % du niveau de vie médian (2014)	2 035 000	4 10 000	8 760 000
Part dans la population pauvre (% , 2014)	23,2	40,6	100
EMPLOI-CHÔMAGE			
Taux de chômage des femmes (en %, 2014)	15,0	7,0	9,0
Part des femmes à temps partiel subi (en %, 2012)	42,0	20,0	32,0
Taux d'emploi précaire des femmes (en %, 2012)	15,0	9,0	13,3
LOGEMENT			
Surpeuplement modéré (en %, 2013)	19,0	16,0	8,7

France métropolitaine.

Source : Insee, ministère des Affaires sociales - © Observatoire des inégalités

4. Âges et générations

La position dans le cycle de vie et l'appartenance aux différents âges de la vie sont des questions difficiles à aborder pour le sociologue.

Si l'âge est, comme le rappelle Laurent Thévenot, la variable statistique « *rêvée* » (« *déclarée sans réticence, d'apparence universelle et intemporelle, quantitative, bref naturellement mathématique, elle est disponible comme telle à toutes les comparaisons et tous les calculs* »⁷), elle reste une notion sociologique controversée quand il s'agit d'en faire un principe de construction de groupes sociaux. Comme le souligne Maurice Halbwachs dans le texte qui suit : « *comment une conscience collective naîtrait-elle dans un groupe qui perd d'une année à l'autre la totalité de ses membres pour en acquérir d'entièrement nouveaux ?* »

Il ne peut y avoir en outre de définition universelle et intemporelle des âges de la vie. Les calendriers notamment ne cessent de se décaler comme le montre Olivier Galland pour le calendrier d'entrée dans la vie adulte⁸. Non seulement les étapes menant à la vie adulte (finir ses études, partir de chez ses parents, avoir un emploi stable, se mettre en couple) sont franchies de plus en plus tard mais en outre ces différents seuils ont été désynchronisés modifiant sensiblement la définition de la jeunesse. C'est ensuite la très grande diversité sociale des expériences de la jeunesse qui empêche de recouvrir par un principe unificateur des univers sociaux qui n'ont que peu en commun.⁹

7 Laurent Thévenot, « Une jeunesse difficile. Les fonctions sociales du flou et de la rigueur dans les classements », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1979, n°26-27, p.14.

8 Olivier Galland, « Une entrée de plus en plus tardive dans la vie adulte », *Économie et statistique*, 1995, n°282-283.

9 Pierre Bourdieu, « La jeunesse n'est qu'un mot », *Questions de sociologie*, Paris, Minuit, 1980.

Approfondissement : les difficultés du recours à l'âge comme variable sociologique

« Sans doute, les âges correspondent, en gros, aux diverses étapes de la vie organique : c'est en ce sens qu'on a l'âge de ses artères, ou l'âge qu'on a, quel que soit celui qu'on paraît. Pourtant, dans les pays où il n'existe pas encore d'état civil, les hommes ne peuvent dire quel est leur âge. Ils savent seulement qu'ils sont jeunes, adultes ou vieux, et encore ne le savent-ils que parce qu'on les traite comme tels. D'ailleurs, l'idée même qu'on se fait de l'âge varie suivant les pays, suivant les temps. Dans *L'École des femmes*, Arnolphe passe pour un vieux barbon. Cependant il n'a que quarante ans. Et au temps de Balzac, il n'y a guère qu'un siècle, la femme de trente ans disait adieu à la jeunesse.

Les statisticiens, depuis assez longtemps, représentent la répartition des âges dans une population par ce qu'ils appellent des pyramides d'âge. (...)

La comparaison porte sur des groupes d'âge définis par un nombre entier d'années : de 0 à 5 ans, de 5 à 10 ans. Mais peut-on dire que ces divisions arithmétiques correspondent à des groupes sociaux ? — C'est le problème que nous posions déjà, à propos des sexes. Or, le sexe est fixé, l'âge ne l'est pas. On reste d'un même sexe toute la vie, mais on change sans cesse d'âge. D'autre part, on passe d'un âge à l'autre de façon insensible. Comment une conscience collective naîtrait-elle dans un groupe qui perd d'une année à l'autre la totalité de ses membres pour en acquérir d'entièrement nouveaux ? Comment, d'autre part, entre des catégories si voisines, pourra s'établir, même pour peu de temps, dans la pensée de leurs membres, une distinction bien tranchée, alors surtout qu'un même groupe comprend des célibataires, des gens mariés, et, encore, que le sexe, la situation sociale, le lieu de résidence y tracent tant de séparations ? Nous venons de parler des pyramides d'âges. Mais, depuis bien longtemps, et maintenant encore, dans plus d'une maison villageoise, on peut voir, pendues au mur dans des cadres, des images naïves qui représentent les degrés des âges, avec des légendes telles que : « À quinze ans, âge avantageux, Il se complait à tous les jeux. — À vingt ans, cherchant le bonheur, Il se marie selon son cœur. — Et si cent ans viennent encore, Il rend grâce à Dieu, Il l'implore... ». Les âges indiqués en nombre d'années ne font ici que traduire des notions familières à tous : l'enfance, l'adolescence, l'âge adulte, la maturité, la vieillesse, la décrépitude. Groupes imprécis en apparence cependant ils existent, et, bien qu'ils varient quant à l'étendue suivant les sociétés (une femme vieillit plus vite en Orient qu'en Occident, et, sans doute, plus vite aussi dans les classes inférieures, à la campagne surtout, que dans les hautes classes et dans les villes), ils n'en ont pas moins leur place fixée, leur rang interchangeable, dans une série qui les comprend tous. La plupart des hommes, en quelque société que ce soit, sentent qu'ils sont membres, pour un temps appréciable, de l'un ou de l'autre. Il existe, en tous cas, partout, un groupe des jeunes gens, un groupe des adultes, un groupe des vieillards, engrenés l'un dans l'autre, qui se sentent plus ou moins complémentaires, mais entre lesquels à d'autres égards il y a un antagonisme latent et comme une lutte sourde, chacun défendant ses privilèges traditionnels, ses droits acquis, ou réclamant sa place au soleil. »

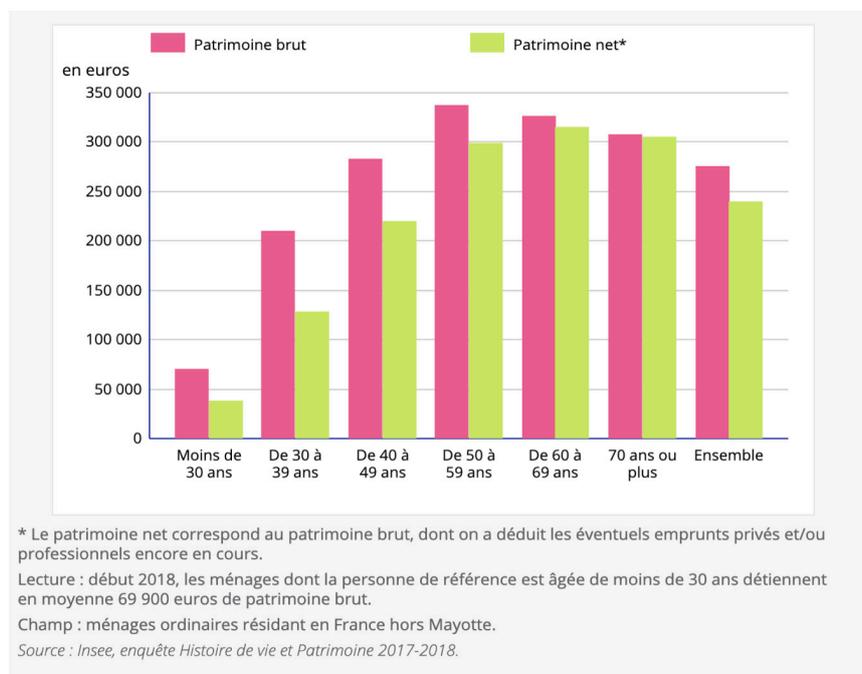
Maurice Halbwachs, *Morphologie sociale*, 1938, 2ème partie, chapitre 1 « Le sexe et l'âge ».

Une fois ces précautions méthodologiques avancées, distinguer les positions dans le cycle de vie peut permettre néanmoins d'enrichir l'analyse de la structure sociale de la société française. Le cycle de vie désigne la succession des étapes de la vie, de l'enfance à la vieillesse, et s'insère ainsi dans la trajectoire familiale (le célibat, la mise en couple, la formation de la famille, le départ des enfants, le veuvage). La carrière professionnelle, la détention d'un patrimoine, les loisirs et les pratiques culturelles, les usages du numérique, le logement sont autant d'objets pour lesquels la position dans le cycle de vie apporte des éléments d'éclairage.

Dans le cas du logement, comme le souligne Fanny Bugeja-Bloch, les « carrières résidentielles », c'est-à-dire le lien entre logement et cycle de vie, « *définies selon les modes d'occupation du logement (locataire, accédant à la propriété et propriétaire non accédant) sont intimement liés à l'âge. Mais ces disparités liées au cycle de vie ne revêtent pas nécessairement un caractère inégalitaire.* »¹⁰

L'âge est aussi un déterminant majeur du patrimoine : celui-ci, constitué avant tout d'un patrimoine immobilier dont la résidence principale reste la première composante, est fortement corrélé à la question du logement.

Graphique 6 : Montants moyens des patrimoines brut et net* des ménages selon l'âge de la personne de référence début 2018



10 Fanny Bugeja-Bloch, *Logement, la spirale des inégalités. Une nouvelle dimension de la fracture sociale et générationnelle*, Paris, PUF, 2013, p.12.

Approfondissement : La notion de génération et l'approche cohortale

La notion de génération n'a pas été mentionnée dans le programme comme facteur de structuration de la société française. Il peut cependant être pertinent de l'introduire pour préparer le terrain de la dernière partie. Un extrait de l'introduction de l'ouvrage de Louis Chauvel, *Le destin des générations*, peut être un point de départ pour cette réflexion.

« Le mot génération est complexe et peut prêter à de dangereux glissements de sens. Le terme plus spécifique et clairement défini de cohorte, à savoir l'ensemble des individus rencontrant à la même époque un événement donné, est plus approprié ici. (...) »

Ici, les cohortes sont exclusivement fondées sur l'année de naissance, et donc sur la « cohorte de naissance ». (...) Ainsi, la cohorte n'est-elle qu'un groupe très arbitraire, qui peut, ou peut ne pas, rencontrer un destin commun, trouver une organisation autonome et spécifique, se doter d'une conscience de soi, connaître des enjeux de lutte vis-à-vis des autres cohortes, etc. Pour autant, des ensembles donnés de cohortes successives, certains facteurs de rupture - guerre, crises sociales, ralentissement économique, modification des règles de gestion des emplois, ou des modes de vie, etc. - ont tendance à s'inscrire durablement, un peu comme les hivers chauds ou rigoureux laissent leur marque sur la souche des arbres. (...) »

Le champ de recherche impliqué par ce processus de succession des cohortes trouve chez Mannheim¹¹ (...) son point d'ancrage intellectuel le plus souvent relevé. L'argument de Mannheim est le suivant : contrairement à ses prédécesseurs, il est vain de rechercher une temporalité et un rythme générationnel mécanique qui aurait des conséquences sur le déroulement historique. La génération n'a de sens que lorsqu'elle est en relation : relation avec les pairs, les générations antérieures, les institutions et les évolutions historiques. Ces relations peuvent être aussi bien directes et concrètes que globales, en transitant par une idée ancrée dans l'esprit du temps - Zeitgeist. La discussion autour de la génération semble proche de celle autour de la classe sociale : existe-t-il une « position de génération », pouvant éventuellement créer une « conscience de génération », propre aux « générations effectives », c'est-à-dire structurées, voire une « lutte de générations entre les nouvelles et les anciennes ? Cet aspect est essentiellement fondé sur une théorie relationnelle et de la socialisation, au bout de laquelle, une fois sorti de l'adolescence et des années de formations avec les pairs, la personnalité des membres d'une génération se cristallise en quelque sorte autour d'expériences spécifiques dont la mémoire la suivra tout au long de l'existence. Par conséquent, lorsqu'une nouvelle génération vient au monde et se socialise dans un contexte spécifique - fait d'événements historiques, de valeurs, d'influences politiques, mais aussi d'engagements avec les pairs et parfois contre les pères -, elle peut conserver durablement, au long de sa vie, des plis spécifiques et repérables. »

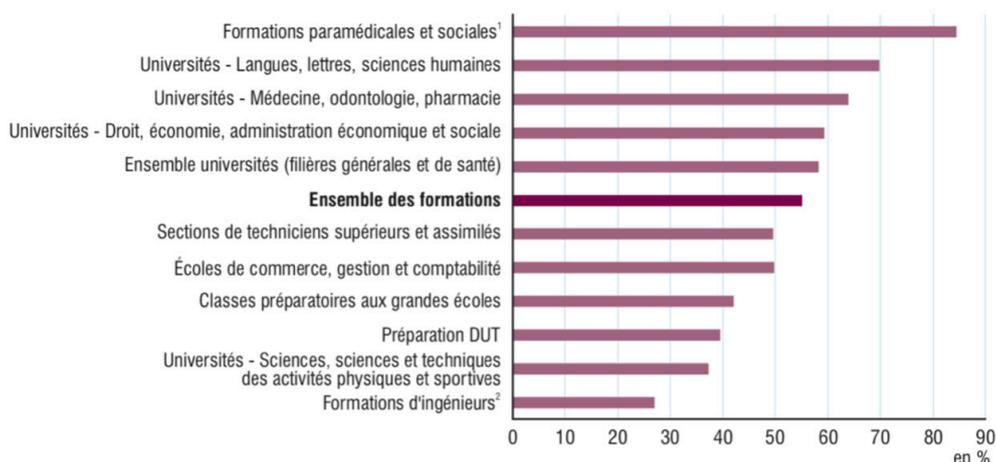
Louis Chauvel, *Le destin des générations. Structure sociale et cohortes en France au XXe siècle*, Paris, PUF, 1998, pp.15-19.

11 Karl Mannheim, *Le problème des générations*, Paris, Nathan, 1990 (1928).

5. Femmes et Hommes

Comme l'âge, le sexe est un marqueur d'appartenance à un groupe social : c'est donc une catégorie descriptive. Du point de vue des indicateurs socioéconomiques, femmes et hommes ne suivent pas les mêmes formations, n'occupent pas les mêmes emplois, n'ont ni les mêmes rétributions salariales ni les mêmes conditions d'emploi.

Graphique 7 : Part des femmes dans les différentes formations d'enseignement supérieur



1. Les dernières données disponibles portent sur 2014-2015.

2. Y compris les formations d'ingénieurs dépendantes des universités, du groupe des instituts nationaux polytechniques (INP), des universités de technologies et les formations d'ingénieurs en partenariat.

Champ : France.

Sources : MENESR-DGESIP-DGRI-SIES ; MENESR-Depp.

Alors que les femmes sont plus nombreuses que les hommes dans l'enseignement supérieur, la mixité des formations de l'enseignement supérieur reste très variable : elles ne sont que 27 % à préparer un diplôme d'ingénieur (même si ce chiffre ne cesse de progresser). À l'inverse, les formations paramédicales et sociales comprennent 84 % de femmes. À l'université, elles sont 70 % dans les filières lettres, sciences humaines mais seulement 37 % en sciences et STAPS.

Les femmes occupent plus souvent que les hommes des postes d'employés (41,7 % contre 12,9 %) alors que les hommes sont plus fréquemment ouvriers (30,5 % contre 8,1 %). Surtout, au sein des ouvriers et des employés, les femmes exercent plus souvent des emplois non qualifiés (50,0 % contre 34,1 %). À l'inverse, la part de cadres reste plus élevée pour les hommes que pour les femmes (21,6 % contre 16,8 %). (voir tableau 1)

Les inégalités de salaires entre les sexes sont les plus fortes chez les cadres supérieurs, donc parmi les salaires les plus élevés : les femmes cadres gagnent 21 % de moins que les hommes cadres. À l'inverse, l'écart le plus faible est constaté parmi les employés (- 8 %), une catégorie majoritairement féminine.

Tableau 7 : Salaires nets mensuels selon le sexe et la catégorie sociale (en euros)

	Hommes	Femmes	Ensemble	Écart femmes/hommes (en %)
Cadres supérieurs	4 377	3 477	4 060	- 21
Professions intermédiaires	2 396	2 055	2 241	- 14
Employés	1 681	1 549	1 590	- 8
Ouvriers	1 731	1 441	1 681	- 17
Ensemble	2 431	1 968	2 238	- 19
Écart ouvriers/cadres (en euros)	2 646	2 036	2 379	
Écart ouvriers/cadres (en %)	- 60	- 59	- 59	

Salaires nets en équivalent temps plein. Lecture : les femmes cadres gagnent en moyenne 21 % de moins que les hommes cadres en équivalent temps plein.

Source : Insee – Données 2016 – © Observatoire des inégalités

6. Inégalités sociales et inégalités territoriales

Les inégalités sociales ont enfin une traduction spatiale et doivent pouvoir être lues au travers du prisme des inégalités entre territoires.

Cela se manifeste d'abord par une concentration des ménages à très hauts revenus en Île-de-France. Alors que la région Île-de-France regroupe 19 % de l'ensemble de la population, 43 % des personnes à très haut revenu (c'est-à-dire les 1% les plus aisées de la population) et 54 % des très aisées (les 0,1% les plus riches) y résident. En particulier, 20 % des très hauts revenus habitent à Paris et 10 % dans les Hauts-de-Seine. Cette concentration s'explique notamment par le poids économique de l'Île-de-France première région économique française, et par la surreprésentation des CPIS (30 % de l'emploi en Île-de-France contre 18 % au niveau national)¹².

À l'inverse, il existe une géographie de la pauvreté avec les quartiers de la politique de la ville¹³ qui concentrent un certain nombre de difficultés ; par construction, ces quartiers concentrent une part importante de la pauvreté monétaire des zones urbaines. Ainsi, en France métropolitaine, 42 % de leurs habitants ont un niveau de vie inférieur au seuil de pauvreté¹⁴. Mais les différentes formes de précarité auxquelles sont exposés ces habitants vont bien au-delà de la pauvreté monétaire : chômage et précarité de l'emploi, surreprésentation des familles monoparentales, moindre réussite scolaire sont autant de caractéristiques de ces quartiers.

12 Marina Robin, Simon Guevara, « 43 % des personnes à très haut revenu habitent en Île-de-France », *Insee Focus*, n°192, mai 2020

13 Depuis 2015, une nouvelle géographie d'intervention prioritaire de la politique de la ville est en vigueur, recentrée sur les zones considérées comme les plus en difficulté. En France métropolitaine, 1 296 quartiers de la politique de la ville ont ainsi été définis, en tenant compte principalement de la faiblesse des revenus de leurs habitants. Ils rassemblent 4,8 millions d'habitants, dont 58 % dans les régions Île-de-France, Nord-Pas-de-Calais-Picardie, et Provence-Alpes-Côte d'Azur.

14 Auriane Renaud, François Sémécurbe, « Les habitants des quartiers de la politique de la ville : la pauvreté côtoie d'autres fragilités », *Insee Première* n° 1593, mai 2016.

Il faut cependant faire attention à ne pas opposer schématiquement villes et banlieues ou villes et territoires périurbains. D'une part, les poids relatifs des villes-centre et des banlieues sont très différents selon les unités urbaines. D'autre part, les travaux sur le périurbain montrent aujourd'hui que le choix d'habitation dans le périurbain n'est pas forcément un signe de relégation sociale¹⁵. Souvent présentés comme des territoires apparaissant d'abord comme populaires, habités par les ouvriers et les employés qui se lancent dans l'accession à la propriété pour fuir le prix du logement dans les villes-centre, ils sont bien davantage une « mosaïque » de classes moyennes qui ont fait un choix de vie à la campagne¹⁶.

Il faut enfin tout autant se méfier à ne pas grossir certains phénomènes du côté des catégories supérieures en donnant trop d'importance en France aux gated communities, ces ensembles résidentiels fermés, qui ne sont pas forcément ces « ghettos de riches », reflet du séparatisme social, comme ils sont parfois présentés¹⁷.

Il reste certain cependant que, pour une partie des ménages, les choix de localisation résidentiels sont davantage subis car, en raison de l'explosion des prix immobiliers, à l'achat comme à la location, dans les grandes villes, la contrainte budgétaire liée au logement n'a cessé de s'alourdir, en particulier pour les premiers quartiles de revenus. Depuis 1985, le coefficient budgétaire net du logement¹⁸ a ainsi doublé pour le quart des ménages aux niveaux de vie les plus faibles (passant de 10% à 24%) alors qu'il est resté quasi-stable pour ceux placés à l'autre extrémité sociale (de 13% à 14%)¹⁹.

15 Éric Charmes, *La revanche des villages. Essai sur la France périurbaine*, Paris, Seuil, 2019.

16 M.-H. Bacqué, É. Charmes, L. Launay, S. Vermeersch, « Des territoires entre ascension et déclin : trajectoires sociales dans la mosaïque périurbaine », *Revue française de sociologie*, 2016, n°57, pp.681-710

17 Éric Charmes, « Les Gated Communities : des ghettos de riches ? », *La Vie des idées*, 29 mars 2011.

18 Le coefficient budgétaire du logement désigne la part des dépenses de logement, comprenant ici les loyers et charges des locataires, les remboursements de prêts des accédants, les impôts (taxe d'habitation et taxe foncière) et assurances liées au logement, nettes des aides au logement, dans les dépenses totales de consommation du ménage.

19 Fanny Bugeja-Bloch, *Logement, la spirale des inégalités. Une nouvelle dimension de la fracture sociale et générationnelle*, Paris, PUF, 2013, p.130

II. Quelles sont les principales évolutions de la structure socio-professionnelle depuis le milieu du vingtième siècle ?

« En un demi-siècle, le marché du travail a été marqué par des changements majeurs. Au début des années 1960, la France était en situation de plein emploi avec des périodes de tensions sur l'appareil de production faute de main-d'œuvre disponible. Très majoritairement masculine et à forte proportion d'ouvriers, cette main-d'œuvre était insuffisamment qualifiée. Le modèle dominant était celui de la grande entreprise industrielle et de l'organisation du travail de type fordiste ou taylorien. Enfin, prévalait la norme du contrat de travail à durée indéterminée et à temps plein, pour un seul employeur.

Aujourd'hui, l'emploi s'est fortement féminisé (à plus de 48 %) et tertiarié (à plus de 80 %) ; il est devenu plus qualifié mais aussi moins jeune. Le taux de chômage dépasse les 9 % en moyenne en 2018 ; les situations d'activité entre l'emploi et le chômage se sont multipliées, les durées et rythmes de travail sont moins uniformes, les unités productives sont plus déconcentrées : en un mot, l'emploi apparaît plus « éclaté ». Les contraintes associées au travail ont progressivement changé de nature avec une montée des flexibilités (statuts d'emploi, temps de travail, organisation, etc.) et une remise en cause de la sécurité de l'emploi. »

Voici les deux photographies, prises à plus de cinquante ans d'intervalle, que proposent Olivier Marchand et Claude Minni en entame de leur synthèse sur « Les grandes transformations du marché du travail en France depuis le début des années 1960 », parue dans *Economie et statistique*²⁰ en 2019. Comment est-on passé de l'une à l'autre ?

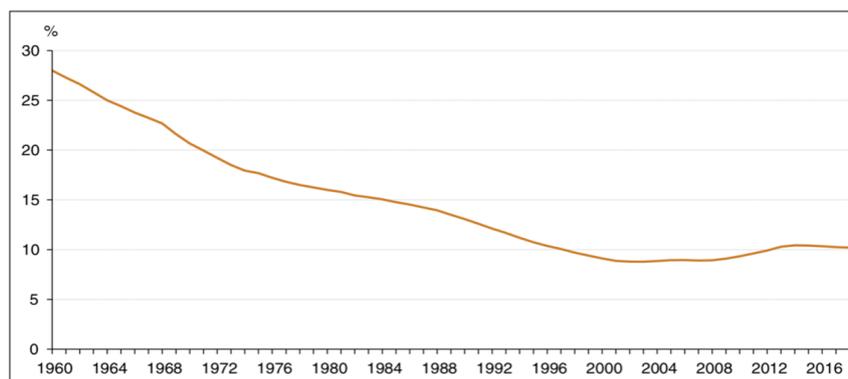
1. Salarisation et élévation du niveau de qualification et des diplômes

La poursuite de la salarisation des emplois

Après-guerre, c'est avant tout la quasi-disparition de la paysannerie et le déclin des indépendants, artisans et petits commerçants et l'émergence des catégories salariées non ouvrières qui expliquent la progression rapide du salariat : 56% au début du XXème siècle, 72% en 1962, près de 90% aujourd'hui.

20 Olivier Marchand, Claude Minni, « Les grandes transformations du marché du travail en France depuis le début des années 1960 », *Economie et statistique*, 2019, n°510-511-512, pp.91-110

Graphique 8 : Part de l'emploi salarié



Note : emploi intérieur en personnes physiques en moyenne sur l'année.
Champ : France.
Source : Insee, comptes nationaux – Base 2014 (2017 semi-définitif et 2018 provisoire).

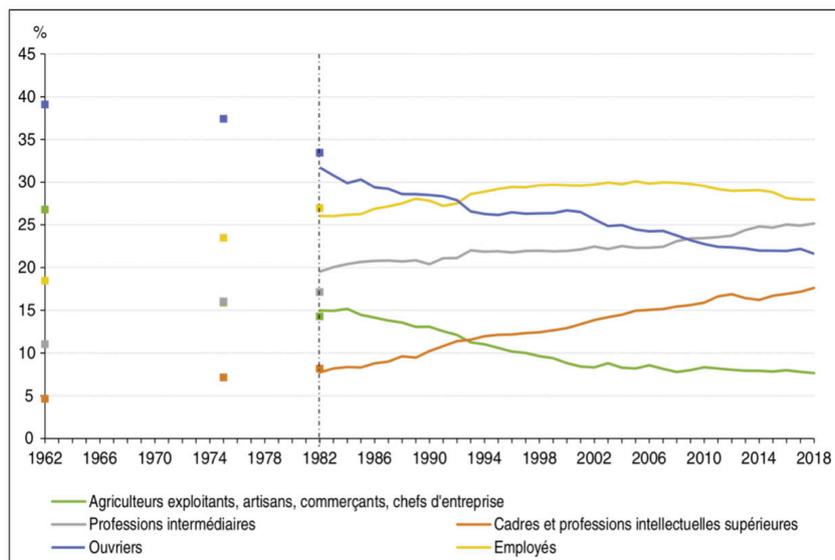
« Le nombre d'ouvriers, surtout des hommes, baisse d'environ 1 million entre 1962 et 2018 et ne représente plus que 6,3 millions soit 21,6 % des actifs en 2018, contre près de 40 % en 1962. C'est la composante la moins qualifiée de cette population qui s'est le plus réduite. Inversement, le nombre d'employés, population beaucoup plus féminine, est passé dans le même temps d'environ 3,5 millions à 8,2 millions et leur poids dans la population active de 18 % à 28 %, après avoir atteint 30 % durant les années 2000. Les professions intermédiaires et les cadres et professions intellectuelles supérieures ont davantage progressé, représentant respectivement 25,2 % et 17,6 % des actifs en 2018 (soit dans les deux cas environ 12 points de plus qu'en 1962).

Le développement des technologies de l'information et de la communication, le souci d'une gestion plus rationnelle des ressources humaines, le renforcement des fonctions commerciales ou technico-commerciales dans l'entreprise et l'investissement dans l'éducation, la santé et l'action sociale expliquent la montée des enseignants, techniciens, ingénieurs et cadres.

Enfin, avec la poursuite de la chute du nombre d'exploitants agricoles, et la baisse du nombre d'artisans, commerçants et chefs d'entreprise, les catégories non-salariées ont globalement connu sur la période un déclin marqué, particulièrement fort jusqu'au milieu des années 1970, moins ensuite. La part de ces catégories se stabilise autour de 7-8 % dans les années 2000, alors qu'elle représentait plus du quart des actifs au début des années 1960. »²¹

21 O. Marchand, Cl. Minni, *art. cit.*, p.97

Graphique 9 : Répartition de la population active par catégorie socioprofessionnelle



Note : activité déclarée au recensement et âge au 31 décembre jusqu'en 1982 ; concept BIT en moyenne annuelle et âge exact à partir de 1982 ; hors chômeurs n'ayant jamais travaillé et militaires du contingent.
Champ : population de France métropolitaine jusqu'en 1982, population des ménages ordinaires de France hors Mayotte à partir de 1982.
Sources : Insee, recensements de population jusqu'en 1982 ; séries longues des enquêtes *Emploi* à partir de 1982.

Au-delà de ces transformations de la structure socioprofessionnelle marquées par un salariat de plus en plus nombreux et qualifié, il s'agit aussi de l'invention de la société salariale, « *cette extraordinaire aventure du salariat, passé du discrédit le plus total au statut de principal dispensateur des revenus et des protections* »²² pour reprendre les termes de Robert Castel. Le salarié dispose d'un statut d'emploi doté alors d'une grande stabilité et qui ouvre des droits et des protections qui ne cessent de s'étendre dans ces décennies d'après-guerre et de consolidation des États-Providence. Si le salariat est tout à fois source de revenus pérennes, de droits et de protections, il est aussi au fondement des identités au travail et d'un sentiment d'appartenance sociale.

« *Si tout le monde ou presque est salarié, c'est à partir de la position occupée dans le salariat que se définit l'identité sociale. Chacun se compare à tous, mais aussi s'en distingue, l'échelle sociale comporte un nombre croissant de barreaux auxquels les salariés accrochent leur identité, soulignant la différence avec l'échelon inférieur et aspirant à la strate supérieure. (...) Mais que se poursuive la croissance, que l'État continue d'étendre ses services et ses protections, et quiconque le mérite pourra aussi « s'élever » : améliorations pour tous, progrès social et mieux être. La société salariale paraît emportée par un irrésistible mouvement de promotion : accumulation de biens et de richesses, créations de positions nouvelles et d'opportunités inédites, accroissement des droits et des garanties, multiplication des sécurités et des protections.* »²³

22 Robert Castel, *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Fayard, 1995, p.16

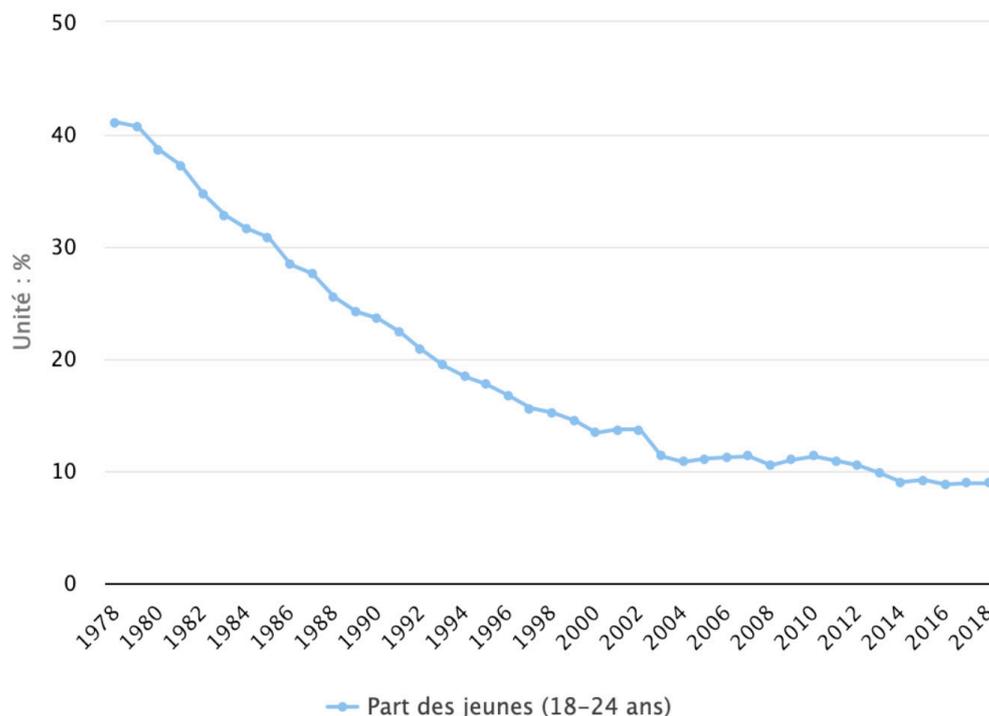
23 Robert Castel, *op.cit.*, p.325.

L'élévation de la qualification des emplois et du niveau des diplômes

Ce mouvement de promotion est profondément corrélé à l'amélioration de la qualification moyenne des emplois occupés, elle-même étroitement liée à l'élévation du niveau général de formation de la population. La proportion de personnes en emploi ayant un diplôme de niveau supérieur ou égal au bac est ainsi passée de 8,5% en 1962 à plus de 60% en 2018.

L'élévation du niveau des diplômes, au-delà de la demande d'éducation des familles, est aussi un impératif économique dans un contexte de forte croissance économique et de besoins importants de main d'œuvre qualifiée. Pour répondre à ces besoins, la première « explosion scolaire » est notamment rendue possible par l'avènement du collège unique (achevé en 1975) qui fait suite à l'allongement de la scolarité obligatoire jusqu'à 16 ans (réforme Berthoin de 1959). La seconde étape, qui intervient dans un tout autre contexte de chômage de masse et qui fixe l'objectif de mener 80% d'une classe d'âge au niveau du baccalauréat (loi d'orientation de l'éducation de 1989), prend appui sur la création du baccalauréat professionnel (1985) et sur la suppression du palier d'orientation en fin de 5^{ème} qui conduisait encore au début des années 1980 à orienter un quart des jeunes vers des voies professionnelles²⁴.

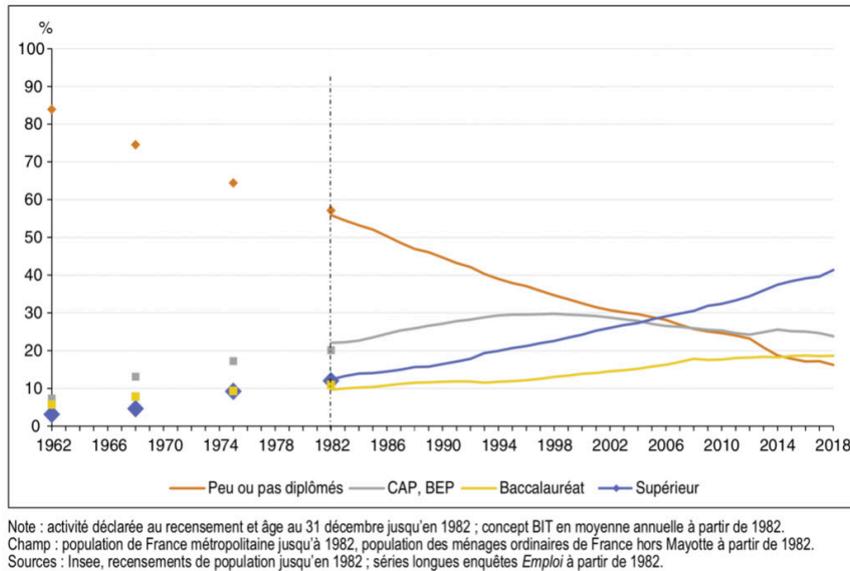
Graphique 10 : Jeunes sortis du système éducatif ayant au maximum le brevet



Personnes de 18 à 24 ans ayant au plus le brevet et qui ne suivent aucune formation. * Rupture de série en 2003.
Source : ministère de l'Éducation nationale – © Observatoire des inégalités

24 Marianne Blanchard, Joanie Cayouette-Remblière, *Sociologie de l'école*, La Découverte, 2016. Ces questions feront l'objet de plus amples développements dans le chapitre du programme de Terminale consacré à l'école.

Graphique 11 : Répartition de la population active par niveau de diplôme



2. Déclin industriel et accélération de la tertiarisation

La tertiarisation des emplois n'a pas été quant à elle une tendance uniforme depuis les années 1950. Elle s'accélère avec le déclin industriel.

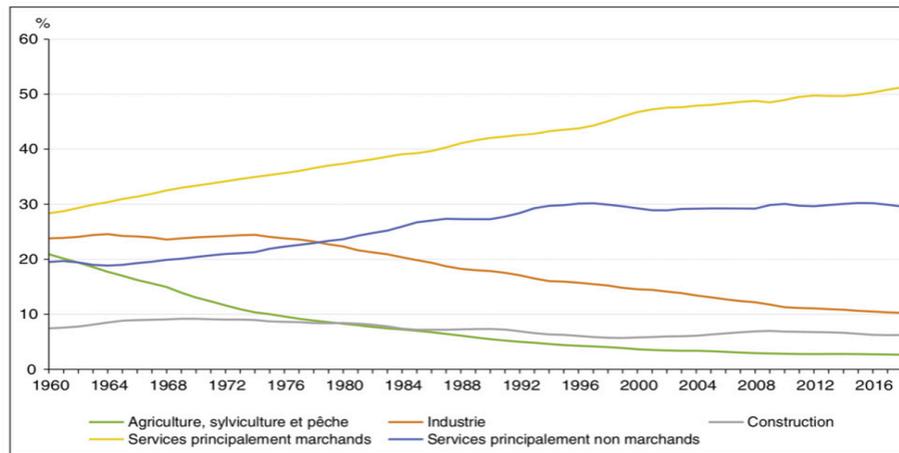
Le premier choc pétrolier apparaît comme la rupture principale mettant fin aux années « glorieuses » pour initier à partir de 1974 une longue période de croissance faible. Le chômage monte de façon inexorable tout comme les emplois précaires.

L'industrie perd continûment des emplois à partir de la fin de 1974 (-2,5 millions au total jusqu'en 2018)²⁵. C'est d'abord la perte des grands bastions traditionnels (Nord, Lorraine, Loire) qui est aussi la chute des secteurs les plus symboliques (mines, sidérurgie, métallurgie)

Il s'agit avant tout de la chute du travail non qualifié industriel et de l'effondrement des secteurs gros employeurs de main d'œuvre comme les mines, le textile ou le travail du cuir. Ces emplois peu qualifiés souffrent également de l'automatisation de la production dans les industries de biens d'équipement comme l'automobile.

Dans l'agriculture, le déclin du nombre d'exploitants se poursuit (400 000 aujourd'hui contre plus de trois millions en 1960) mais de plus en plus lentement.

25 Chiffres Marchand, Minni, *art. cit.*

Graphique 12 : Répartition de l'emploi par branche d'activité

Note : emploi intérieur en personnes physiques en moyenne sur l'année.
 Champ : France.
 Source : Insee, comptes nationaux – Base 2014 (2017 semi-définitif et 2018 provisoire).

Quant au secteur tertiaire²⁶, il n'a cessé de s'accroître. Alors qu'il occupait 40% des emplois en 1955, ce sont 76,1% des personnes en emploi qui y travaillent aujourd'hui (contre 13,3% dans l'industrie, 6,7% dans la construction et 2,5% dans l'agriculture)²⁷. Il faut cependant distinguer le tertiaire principalement marchand qui connaît l'évolution la plus dynamique sur cette seconde période (14,4 millions d'emplois en 2018) surtout du fait des services aux particuliers et aux entreprises (à travers l'interim), et le tertiaire principalement non marchand (8,3 millions d'emplois avec les trois fonctions publiques et les emplois privés dans les secteurs de l'enseignement, de la santé et de l'action sociale) qui a créé beaucoup moins d'emplois depuis le milieu des années 1980.

3. Chômage, précarité de l'emploi et emplois non-qualifiés

La montée du chômage et de la précarité de l'emploi

NB : L'étude de l'évolution de l'emploi et du chômage sera abordée plus spécifiquement dans le chapitre « Quelles mutations du travail et de l'emploi ? »

Alors que moins de 2% des actifs étaient au chômage jusqu'au milieu des années 1960, il augmente lentement à la fin des années 1960 mais c'est à la suite du premier choc pétrolier que se produit une première accélération brutale (4,3% des actifs en 1977) puis une deuxième

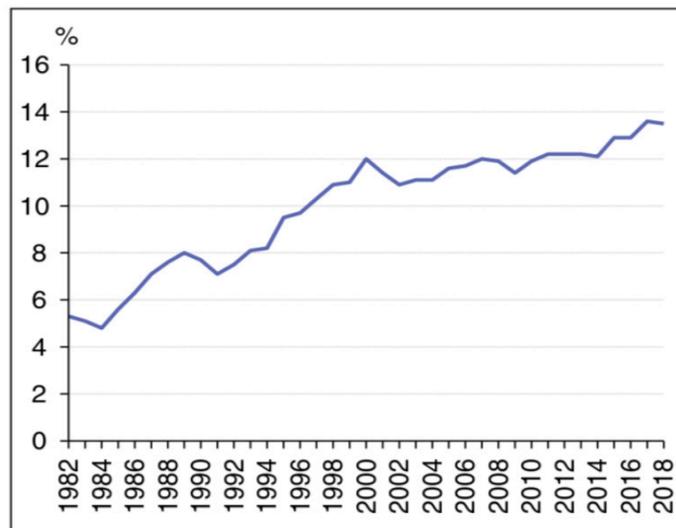
²⁶ Cette classification de l'économie en trois secteurs proposée par Colin Clark en 1947 a cependant largement perdu de son intérêt avec l'essor du tertiaire, devenu avec le temps un secteur « fourre-tout ». Celui-ci recouvre en effet un vaste champ d'activités qui s'étend du commerce à l'administration, en passant par les transports, les activités financières et immobilières, les services aux entreprises et services aux particuliers, l'éducation, la santé et l'action sociale.

²⁷ Chiffres INSEE, enquête Emploi 2018.

après le second choc pétrolier (8,4% en 1984). Depuis le taux de chômage a dépassé les 10% à plusieurs reprises et n'est jamais redescendu en-dessous de 7,5%²⁸. Ce sont les ouvriers, notamment les moins qualifiés et dans une moindre mesure les employés non qualifiés qui ont le plus subi cette augmentation du chômage. Ce sont aussi les moins diplômés.

Au-delà de l'explosion du chômage, ce sont aussi les emplois précaires (contrats de travail temporaire sous la forme de missions d'intérim et de CDD) et les situations de sous-emploi²⁹ qui se sont multipliées à partir de 1976, au moment de la reprise consécutive au premier choc pétrolier.

Graphique 13 : Part des contrats temporaires dans l'emploi



Note : actifs occupés au sens du BIT, en moyenne annuelle. Contrats temporaires : intérim, CDD (y compris contractuels en CDD de la fonction publique, apprentis, saisonniers).

Champ : France hors Mayotte.

Source : Insee, séries longues des enquêtes *Emploi*.

Ces ruptures en matière de chômage et de précarité des emplois permettent aussi de nuancer le constat d'une salarisation inéluctable des emplois. Comme le montre le graphique sur la part de l'emploi non salarié, l'emploi indépendant résiste, notamment dans certains secteurs comme ceux des services marchands et du bâtiment. Il est à la fois un signe d'adaptation à la crise, le statut d'indépendant pouvant être, pour des salariés menacés, la seule solution pour échapper au chômage. Il résulte aussi des stratégies d'externalisation de certaines activités périphériques de la part de grandes entreprises privilégiant désormais la sous-traitance pour ce qui n'est pas au cœur de leur métier de base.

Il s'agit donc d'un travail indépendant s'exerçant selon de nouvelles modalités, et surtout dynamisé par le statut d'auto-entrepreneur³⁰ créé en 2009 avant d'être remplacé

28 Chiffres Marchand, Minni, *art.cit.*

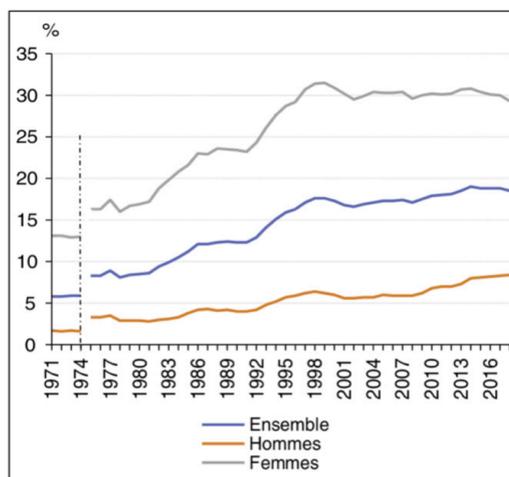
29 Le sous-emploi regroupe le chômage partiel et le temps partiel subi.

30 Le régime de l'auto-entrepreneur est entré en vigueur au 1er janvier 2009. Il offre des formalités allégées de création d'entreprise, ainsi qu'un mode simplifié de calcul et de paiement des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu. Depuis 2015, ce régime a été remplacé par celui du

par celui de micro-entrepreneur en 2015. La France comptait ainsi fin 2017, 928 000 micro-entrepreneurs économiquement actifs. Les micro-entrepreneurs représentent aujourd'hui 33 % de l'emploi non salarié, mais cette part peut varier très sensiblement d'un secteur à l'autre : elle culmine à 95 % dans les activités de livraison à domicile et des coursiers urbains³¹. Surtout cette population des micro-entrepreneurs se renouvelle fortement : plus de 200 000 nouvelles personnes optent chaque année pour le régime du micro-entrepreneuriat alors que plus de 150 000 le quittent.

Ces évolutions soulignent aussi la moindre étanchéité entre les statuts d'indépendants et de salariés. C'est à la fois le résultat de ces nouvelles modalités du travail indépendant, parfois exercé en complément d'une activité salariée, comme c'est le cas pour nombre de micro-entrepreneurs mais aussi la conséquence de la plus grande fragilité des emplois salariés exposés à la précarité (CDD, intérim, temps partiel) et au chômage.

Graphique 14 : Part du temps partiel dans l'emploi



Note : actifs occupés à partir de 1975, emploi au sens du recensement de 1971 à 1974, en moyenne annuelle.
 Champ : France hors Mayotte à partir de 1975, France métropolitaine de 1971 à 1974.
 Source : Insee, séries longues des enquêtes *Emploi* (séries de 1987 jusqu'en 1974, séries actuelles à partir de 1975).

L'emploi non qualifié et la polarisation des emplois

Même si le niveau de qualification des emplois continue de progresser, avec notamment la poursuite de l'augmentation des emplois cadres, la désindustrialisation ne s'est pas accompagnée d'une décréue des emplois les plus modestes. Ceux-ci se sont déplacés du monde des ouvriers vers celui des employés, pour les moins qualifiés d'entre eux, dans des emplois d'exécution situés au bas de la hiérarchie des salaires.

Cet emploi non qualifié s'est surtout développé :

- dans les services aux particuliers (assistantes maternelles et gardes d'enfant)

micro-entrepreneur. Il est associé à un montant maximum de chiffres d'affaires.

31 Source : Insee, bases non-salariés 2016-2017.

favorisés par la hausse de l'activité féminine et une fiscalité avantageuse ;

- dans le commerce avec l'essor de la grande distribution (caissiers, vendeurs, employés de libre-service).
- dans le domaine de la logistique, avec une augmentation très forte des manutentionnaires, empaqueteurs, étiqueteurs ou préparateurs de commandes, et de l'entretien (avec le nettoyage des bureaux et des locaux industriels).
- dans le domaine de la surveillance (agents de sécurité ou de surveillance).
- dans la restauration, notamment rapide (avec l'allongement des distances entre domicile et lieu de travail et la hausse de l'activité féminine : les déjeuners pris en dehors du domicile se sont multipliés). Ce secteur a offert des emplois de serveurs, d'aides cuisiniers ou de plongeurs.

À l'inverse l'emploi non qualifié a fortement diminué dans les postes de production : les emplois non qualifiés qui disparaissent sont concentrés dans la production industrielle (secteurs du textile, de la confection et du cuir où les emplois féminins étaient nombreux).

La thèse de l'aspiration vers le haut de la structure sociale (augmentation des emplois d'encadrement et diminution de ceux d'exécution), développée dès les années 1960 face à la tertiarisation rapide des économies dans un contexte de forte croissance³², ne peut plus être défendue au regard de la place occupée aujourd'hui par ces « *exécutants* » du tertiaire, pour reprendre l'expression d'Olivier Schwartz.

C'est au contraire aujourd'hui à une polarisation de la structure sociale à laquelle on assisterait depuis les années 1990, souvent associée à une divergence des trajectoires parmi les salariés entre les plus qualifiés, insérés dans les échanges mondialisés et à même de prendre appui sur les progrès technologiques dans le secteur des NTIC, et des salariés peu qualifiés, aux tâches routinières, aux conditions d'emploi souvent précaires et fragilisés par la mondialisation.

Camille Peugny, proposant une typologie des pays européens confrontés à la polarisation des emplois sur la période 1993-2013, caractérise ainsi le groupe auquel serait rattachée la France :

32 Pour une illustration de cette thèse, voir par exemple l'ouvrage du sociologue américain Daniel Bell, *The Coming of Post-industrial Society*, New York, Basic Books, 1973. L'avènement des sociétés post-industrielles devait aller de pair avec la montée des « cols blancs » et le déclin des « cols bleus ».

« La France, la Suède et l'Autriche constituent un premier groupe de pays connaissant une forme particulièrement nette de polarisation dans la mesure où quatre dynamiques se cumulent : une augmentation de la part des emplois de cadres (1), une augmentation d'au moins 20 % de la part des emplois les moins qualifiés (2), et au sein des emplois subalternes, une diminution d'au moins 20 % de la part des emplois d'ouvriers qualifiés de l'industrie (3) ainsi que de celle des employés administratifs (4). Dans le cas de la France, la part des professions les moins qualifiées a augmenté de quatre points pour atteindre le cinquième des salariés, tandis que la part des ouvriers qualifiés a beaucoup diminué (de 20 % à 12 %), tout comme celle des employés administratifs (de 16 % à 10 %). »³³

Cette polarisation des emplois est aussi une polarisation des conditions d'emploi entre des cadres qui bénéficient de formes d'emploi relativement stables et sécurisées et des emplois de services beaucoup plus précaires.

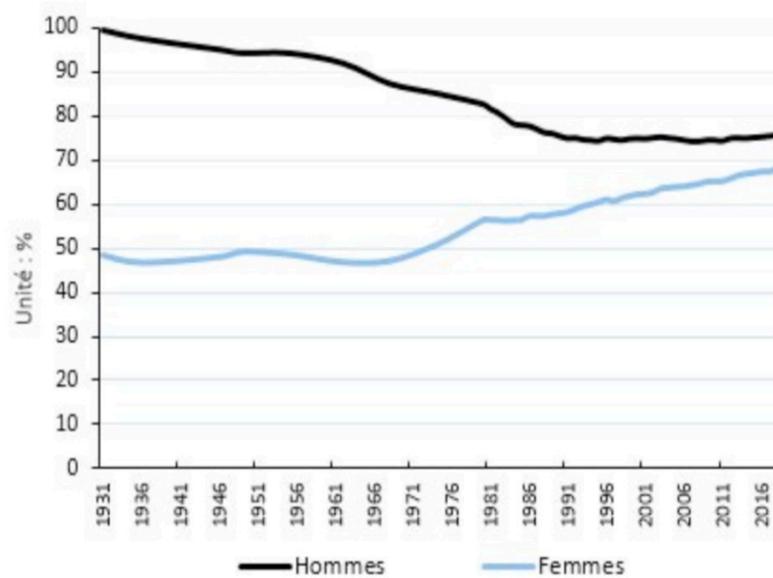
4. La féminisation des emplois

Le début des années 1960 marque un tournant dans l'histoire du travail des femmes ; le taux d'activité³⁴ amorce une progression rapide. Ce processus de féminisation de la population active correspond pour une large part à une extension de l'emploi salarié, qui accompagne la tertiarisation de l'économie.

Au-delà de l'augmentation du taux d'activité féminine, c'est le rapprochement des taux d'activité des femmes et des hommes qui constitue l'un des phénomènes marquants de cette période. Des années 1930 à la fin des années 1960, le taux masculin diminue. En 1931, presque tous les hommes qui ont entre 15 et 64 ans travaillent ou cherchent un emploi. Ils ne sont plus que 88 % en 1968. L'allongement des scolarités et la construction de régimes de retraite (encore très modestes) réduisent la part d'hommes actifs aux deux bouts de l'échelle des âges. Pendant cette période, le taux d'activité des femmes reste stable, autour de 50 %.

33 Camille Peugny, « L'évolution de la structure sociale dans quinze pays européens (1993-2013 : quelle polarisation de l'emploi ? », *Sociologie*, 2018, n°4.

34 Nombre d'actifs rapporté à l'ensemble de la population du même âge pour les 15-64 ans.

Graphique 15 : Evolution des taux d'activité selon le sexe

Source : *Le travail en France*, Marchand et Thélot, Nathan, 1997. Actualisation Insee. Rupture de série en 1980. – © Observatoire des inégalités

« *Les femmes ont toujours travaillé* »

Il ne faut cependant pas confondre taux d'activité féminine et travail des femmes. Comme nous le rappelle le titre de l'ouvrage de Sylvie Schweitzer, « les femmes ont toujours travaillé »³⁵. Le travail des femmes, à des fins marchandes, n'est en effet pas nouveau : beaucoup de femmes étaient actives au XIX^{ème} siècle et jusqu'à la fin de la 1^{ère} Guerre mondiale dans l'agriculture, l'artisanat, les petits commerces ou l'industrie. Beaucoup de ces femmes travaillaient en fait sous la tutelle directe de leur mari et employeur, le travail étant effectué dans le cadre de la famille.

Mais ce travail, réalisé dans la sphère domestique à des fins marchandes, est longtemps demeuré largement invisible dans le recensement de la population active en France : les conjointes de commerçants, d'agriculteurs et d'artisans effectuaient ainsi dans la sphère privée un travail à vocation marchande en grande partie non reconnu comme tel. La sous-estimation durable de l'activité féminine par les statistiques reflète bien la prégnance d'une vision rejetant aux marges de l'économie marchande un travail considéré comme secondaire car effectué dans la sphère privée.

Les données concernant la 1^{ère} moitié du XX^{ème} siècle doivent donc être regardées avec prudence. Plus encore que celle des hommes, l'activité des femmes durant la période qui a précédé l'extension du salariat est difficile à enregistrer.

Plus reconnu, le travail salarié des femmes (qu'elles soient notamment ouvrières, employées ou domestiques) a néanmoins été fortement remis en question par la politique famil-

35 Sylvie Schweitzer, *Les femmes ont toujours travaillé. Une histoire du travail des femmes*, xix^e-xx^e siècles. Odile Jacob, Paris, 2002.

iale définie au lendemain de la seconde guerre mondiale : l'allocation de salaire unique constitue alors un net encouragement financier au maintien des mères au foyer, et s'accompagne de fait d'une régression significative du taux d'activité des mères de deux enfants, qui, hors agriculture, passe de 23% en 1946 à 17% en 1954.

Durant toute la première moitié du XXe siècle, on assiste à une baisse régulière de l'activité des femmes. Ce déclin commence après 1921 et se poursuit lentement mais sûrement jusqu'en 1962. Cette période intermédiaire voit se diffuser le modèle de la « femme au foyer » qui caractérisait jusqu'alors surtout les familles aisées et qui se répand dans les autres catégories de la société.

Le retour des femmes sur le marché du travail

En 1962, à une époque où les femmes devaient encore demander l'autorisation de leur mari pour travailler, seules 40 à 45 % des femmes ayant entre 30 et 50 ans étaient déclarées actives. Désormais, la proportion de femmes actives à ces âges est supérieure à 80 %.

Le milieu des années 1960 marque un retour des femmes sur le marché du travail et une remontée spectaculaire du taux d'activité. En l'espace d'environ 40 ans (1960-2000), on compte près de 6 millions d'actives supplémentaires. L'écart des taux d'activité entre femmes et hommes, qui était de 50 points en 1931 en faveur des hommes, n'est plus que de huit points en 2018.

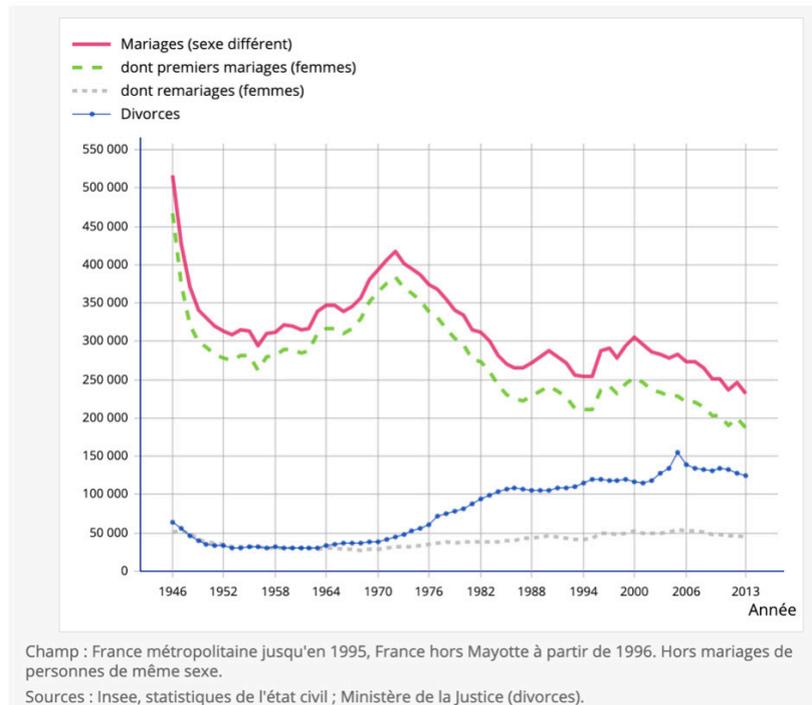
Cette hausse s'explique par deux phénomènes distincts sur le marché du travail : d'une part, cette progression traduit une meilleure reconnaissance de l'activité des femmes, notamment des femmes d'agriculteurs (avec la mise en place d'un statut de conjoint collaborateur), ou encore par certains effets de déclaration d'activité, les assistantes maternelles par exemple dont le travail était jusque-là invisible. La deuxième raison est la participation croissante des femmes au marché du travail avec une baisse du nombre de femmes au foyer et une augmentation de l'emploi salarié des femmes dans un contexte de tertiarisation de l'économie et de forte croissance. Le nombre de mères de jeunes enfants exerçant une activité progresse alors fortement au cours de ces décennies. Parallèlement, de nombreux emplois, essentiellement féminins, ont été créés pour assurer un service de garde d'enfant répondant à ce nouveau besoin.

Au-delà de ces facteurs relatifs au marché du travail, ce retour des femmes à l'emploi est concomitant d'une transformation de leur statut social.

Le travail salarié, reconnu statistiquement et légalement, devient une source d'indépendance par rapport au lien conjugal. Il permet aux femmes de se dégager de la domination domestique et professionnelle des hommes en établissant une coupure nette entre lieu de domicile et lieu de travail. Il rend possible une autonomie financière et autorise ainsi davantage les

divorces. Il participe donc, tout comme certaines avancées juridiques, à une égalité croissante entre les sexes.

Graphique 16 : Mariages et divorces en France depuis 1946



Les techniques de contraception (légalisation de la pilule par la loi Neuwirth en 1967) puis la dépénalisation de l'avortement (loi Veil en 1975) permettent aux femmes de choisir le moment des naissances, ce qui facilite la poursuite d'études et l'entrée plus tardive dans la vie active. Surtout la prise en charge des enfants par la société (crèches, écoles maternelles, etc.) allège la charge familiale qui pesait sur les femmes. Les aides financières directes et déductions fiscales des modes de garde individuels (assistantes maternelles notamment) facilitent l'emploi des femmes.

C'est enfin l'allongement des scolarités (obligation scolaire jusqu'à 16 ans à partir de 1959 et démocratisations de l'enseignement secondaire puis supérieur) et la mixité obligatoire de l'enseignement secondaire (loi Haby de 1975) qui favorisent la montée des qualifications et l'intégration au marché du travail : « Une chose est de permettre aux filles de s'instruire et d'avoir des métiers, une autre est de les confronter scolairement à leurs frères, ne serait-ce que pour y vérifier les discours sur leur « nature » opposée à la « culture » des hommes. Même si bien des enseignant-e-s continuent de souligner que « les garçons comprennent quand les filles apprennent », les filles prennent souvent la tête des classements : comment désormais leur faire accroire qu'elles sont moins capables que les garçons ? »³⁶

36 Sylvie SCHWEITZER, « Du vent dans le ciel de plomb ? L'accès des femmes aux professions supérieures, xixe-xxe siècles », *Sociologie du travail*, 2009, n°51, p.191. Voir aussi Ch. Baudelot, R. Establet, *Allez les filles !*, Paris, Seuil, 1992

Du travail féminin au travail des femmes

L'essor massif de l'intégration des femmes sur le marché du travail oblige à repenser le rapport des femmes au travail professionnel.

Si auparavant les femmes qui avaient une activité professionnelle étaient moins nombreuses, elles l'exerçaient également de façon différente. Soit elles étaient ouvrières, non qualifiées pour la plupart ; soit elles n'exerçaient leur activité que sous forme d'appoint, dans la famille, en complément du chef de famille et de façon souvent discontinue. En France, la législation du travail a longtemps entériné la représentation d'un modèle traditionnel de *male breadwinner*, selon lequel le salaire des femmes n'intervient qu'en complément de celui du mari, principal pourvoyeur : les conventions collectives de 1936 avaient même légalisé l'écart de salaire entre hommes et femmes entre 20 et 30%. Ce n'est qu'en 1972 qu'une loi affirme le principe d'égalité de rémunération pour un travail égal ou de valeur égale. La portée de cette loi reste toutefois limitée : si le principe d'égalité de rémunération pour un même travail est reconnu, l'égalité pour un travail « de valeur égale » ne sera pas véritablement mise en œuvre en France.

Ces positions subordonnées dans le monde du travail sont en outre souvent présentées comme des choix opérés pour des raisons matérielles (les contraintes du travail domestique), conjugales (la primauté de la carrière professionnelle du conjoint), parentales (la charge des enfants) et culturelles (les femmes seraient dans l'autocensure face à des positions professionnelles prestigieuses). Ainsi avait-on coutume de parler dans ces années-là de « travail féminin », comme s'il était spécifique par rapport à la norme que représentait le travail masculin traditionnel, majoritairement ouvrier, à temps plein et durable.

Les années 1970 ont représenté un bouleversement des pratiques et des mentalités. Les jeunes filles ont été massivement scolarisées et sont entrées dans les universités. Le développement général de leur niveau d'éducation et de formation leur a désormais rendu accessibles d'autres fonctions. De nombreux métiers et professions se sont ainsi féminisés. Dans le même temps se sont ouverts le secteur public, qui n'a cessé de recruter sur des postes tertiaires au cours de toutes ces années et le secteur du commerce à travers la grande distribution.

Divisions sexuées du travail et de l'emploi et « plafond de verre »

Cependant il existe toujours une forte segmentation des emplois féminins et masculins, qui restent majoritairement concentrés dans des secteurs loin d'être mixtes. Malgré la féminisation de nombreux métiers masculins, les femmes tendent à occuper des métiers différents des hommes : très présentes dans les secteurs de l'administration publique, de l'en-

seignement, de la santé et de l'action sociale, rarement en emploi dans l'industrie et la construction. Sur certains métiers, la part des femmes approche ou dépasse les 90 % ; c'est le cas des assistantes maternelles, des aides à domiciles, des employés de maison, des secrétaires et secrétaires de direction, des coiffeurs ou esthéticiens, des infirmiers et aides-soignants même si la mixité de ces métiers s'améliore lentement.

En outre, il faut envisager aujourd'hui la question du travail des femmes au prisme du *care*³⁷. Ce terme anglophone vient désigner le travail de soin et de prise en charge des enfants, des personnes âgées ou dépendantes, quelles que soient ses conditions de réalisation (bénévole auprès d'un proche ou rémunéré). Ce travail, quand il est effectué dans un cadre marchand, est souvent faiblement reconnu en termes de qualification et de rémunération parce qu'il va être rattaché à des qualités supposées « naturelles » des femmes, habituées à accomplir ces mêmes tâches dans un cadre domestique.

Surtout, il faut déplacer la focale de l'analyse pour passer de la division sexuée du travail à la division sexuée de l'emploi et raisonner sur les niveaux de qualification, les salaires, le temps partiel et plus largement la précarité.

En dépit de leur niveau d'études plus élevé, les femmes occupent des postes moins qualifiés que les hommes. En 2019, il n'y a que 16,8 % de cadres parmi les femmes en emploi, contre 21,6 % parmi les hommes en emploi même si la part de femmes parmi les cadres est passée d'environ 20 % au début des années 1980 à plus de 40% aujourd'hui.

Dans l'ensemble, les métiers les plus féminisés tendent à être les moins rémunérateurs. Les cinq métiers aux salaires horaires les plus faibles sont ainsi des métiers à dominance féminine : aides à domicile et aides ménagères, employés de maison, coiffeurs et esthéticiens, assistantes maternelles, agents d'entretien³⁸. Ainsi, même à niveau de poste égal, les femmes tendent à se concentrer dans les entreprises et secteurs d'activité qui versent les salaires les plus modestes.

C'est ensuite le temps partiel qui caractérise l'emploi des femmes. Qu'il soit choisi ou subi, le travail à temps partiel a pour caractéristique première et quasi-constante d'être un travail de femmes. En 2019, 28,4% des femmes et 8,3% des hommes sont à temps partiel. Contrairement à la représentation courante d'un temps partiel privilégié par les femmes pour faciliter la conciliation travail-famille, le travail à temps partiel est le plus répandu chez les moins de 25 ans et les plus de 59 ans, et seuls 34% des emplois féminins à temps partiel ont été choisis pour des raisons familiales.

Si les chiffres du chômage semblent suggérer une égalité quasi-parfaite entre femmes

37 Sandra Laugier, Patricia Paperman (dir.), *Le souci des autres*, Paris, EHESS, 2006 et la traduction du livre de Joan Tronto, *Un monde vulnérable. Pour une politique du care*, Paris, La Découverte, 2009 (1993).

38 Données DARES 2018 sur les inégalités professionnelles entre femmes et hommes.

et hommes (en 2019, le taux de chômage des hommes s'élève à 8,5%, celui des femmes à 8,4%), ils occultent une partie de la réalité qualifiée par certains auteurs de surchômage féminin : beaucoup de femmes échappent aux calculs du chômage parce qu'elles peuvent être « au foyer », quand bien même elles y resteraient faute de trouver un emploi ; il faudrait ici pouvoir déconstruire les définitions habituelles de l'activité.

Au-delà des questions de précarité, et pour s'intéresser aussi aux emplois plus rémunérateurs et prestigieux, les femmes connaissent aussi moins de promotions durant leur vie active et peinent à accéder aux postes de pouvoir.

« *L'essor des scolarités féminines et la féminisation des professions supérieures — libérales et salariées — n'ont pas supprimé les obstacles auxquels se heurtent les femmes pour parvenir aux plus hauts niveaux du pouvoir, du prestige et des rémunérations.* »³⁹ Introduite, à la fin des années 1970 dans la littérature américaine puis française la métaphore du « *glass ceiling* » ou « *plafond de verre* » a été abondamment reprise pour désigner ces obstacles. Si les barrières formelles et juridiques à l'entrée des femmes dans des professions supérieures se sont levées tout au long du XX^{ème} siècle, et ce grâce aussi à des politiques volontaristes d'égalité professionnelle, d'autres mécanismes, plus informels, peu visibles, se cumulent aux différents moments des carrières féminines pour handicaper les femmes, en comparaison aux hommes, dans leur progression professionnelle : calendrier des promotions peu compatible avec des maternités, exigence de mobilité géographique et de surinvestissement professionnel difficile à imposer à un conjoint, attentes sexuées dans l'exercice de postes de pouvoir, importance de la cooptation et de l'insertion dans des réseaux sociaux encore largement dominés par les hommes, etc.

III. Quelles sont les théories des classes et de la stratification sociale dans la tradition sociologique ?

L'intérêt pour la notion de hiérarchie sociale n'est pas propre au XIX^{ème} siècle. À partir de la fin du Moyen-Âge, les termes de rang et d'ordre reviennent constamment sous la plume des auteurs de traités sociaux ou moraux. Avant le milieu du XVII^{ème} siècle, les moralistes semblent obsédés par les notions de rang, d'état, de condition ainsi que par l'idée que la hiérarchie est absolument nécessaire à l'ordre social.

Dès l'aube des Lumières, les critiques formulées à l'encontre de la hiérarchie sociale traditionnelle (et fondées sur l'aversion des philosophes pour tout ce qui était d'origine féodale) s'intensifient. Pour Rousseau, dans son *Discours sur l'origine de l'inégalité* (1754), « *la première source du mal est l'inégalité* », c'est-à-dire l'inégalité des fortunes et des conditions.

Le concept de classe, en tant qu'il se distingue des concepts hiérarchiques antérieurs, date de la fin du XVIII^{ème} siècle et est un héritage de l'économie politique alors naissante (chez les Physiocrates puis chez Adam Smith et l'économie politique classique). Pour les Classiques, les classes, se définissent alors par la source du revenu (la rente chez les

39 Marie Buscatto, Catherine Marry, « « Le plafond de verre dans tous ses éclats ». La féminisation des professions supérieures au xxe siècle », *Sociologie du travail*, 2009, n°51, pp.170

propriétaires fonciers, le profit chez les capitalistes et le salaire chez les travailleurs).

Mais le véritable essor des études sur la stratification se fait au XIX^{ème} siècle, c'est-à-dire au moment où les effets des deux révolutions (politique et industrielle) se font déjà pleinement sentir.

1. L'apogée théorique de la notion de classes sociales : l'œuvre de Marx

La théorie des classes sociales chez Marx constitue l'apogée théorique de la notion. Pourtant cette notion de classe sociale qui joue un rôle décisif dans l'œuvre de Marx ne fait l'objet dans aucun ouvrage d'un traitement systématique. Ce concept reste donc relativement indéterminé.

La sociologie de Marx est tout d'abord une sociologie de la lutte des classes. « *L'histoire de toute société jusqu'à nos jours n'a été que l'histoire de luttes de classes* » écrivent Marx et Engels au début du *Manifeste du parti communiste* (1848). La société est une société antagoniste dont les acteurs principaux sont les classes et la lutte des classes le moteur de l'histoire. Partant d'une opposition entre oppresseurs et opprimés qui se serait manifestée dans toute société (« *hommes libres et esclaves, patriciens et plébéiens, barons et serfs, maîtres artisans et compagnons* » dans les premières lignes du *Manifeste*), Marx se limite par la suite aux groupes hiérarchiquement disposés à l'intérieur des sociétés industrielles modernes.

Les économistes avaient développé une théorie de la division de la société en classes en fonction des sources de revenus et déjà mis en évidence des oppositions d'intérêts (notamment Smith et Ricardo). Marx, quant à lui, dans des textes théoriques de critique de l'économie politique⁴⁰, va développer une théorie de l'exploitation reposant sur la contradiction entre travail et capital, eux-mêmes constitués en classes sociales antagonistes, le prolétariat et la bourgeoisie. L'origine des classes sociales, tout comme chez les Classiques, est donc dans l'organisation de la production. Les trois sortes de revenus sont définies par les relations des producteurs aux moyens de production : le salaire est le revenu dont disposent les ouvriers qui ne possèdent rien que leur force de travail, le profit va à ceux qui, détenteurs des moyens de production, sont capables d'exploiter le travail salarié, et la rente foncière est accaparée par le propriétaire des terres qui n'est pas lui-même l'exploitant.

Cette interprétation des classes par la structure économique permet de dégager certaines des caractéristiques de la théorie des classes chez Marx.

- une classe sociale est un groupe qui occupe une place déterminée dans le processus de production (dans le processus technique de production - le capitaliste organise le travail - et dans le processus juridique de production - le capitaliste est le propriétaire des moyens de production -) ;

⁴⁰ En particulier dans sa *Contribution à la critique de l'économie politique* (1859) et dans *Le Capital* (1867-1894).

- la rente foncière diminue au fur et à mesure de l'industrialisation ; la société se polarise autour du conflit principal qui oppose le prolétariat⁴¹ (ceux qui ne possèdent que leur force de travail) et la bourgeoisie capitaliste.

Dans ses études historiques, notamment *Les luttes des classes* (1850) et *Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte* (1852), les classes énumérées sont plus nombreuses et c'est avant tout le concept de rapport de classe qui est constitutif du concept de classe : elles ne se constituent qu'en rapport les unes aux autres. Une classe ne peut se penser que dans son rapport avec une autre classe et en fonction de son influence sur les événements politiques. L'aristocratie financière (qui détient les banques, les chemins de fer, les mines de charbon, etc.) est un appui de la Monarchie de Juillet alors que la bourgeoisie industrielle constitue quant à elle l'opposition officielle sous Louis-Philippe et prend en partie le pouvoir avec le soutien de la classe ouvrière parisienne en 1848. Les grands propriétaires fonciers forment une classe en rivalité avec le capital de la bourgeoisie industrielle ; la petite bourgeoisie (artisans et commerçants) fait alliance avec la classe ouvrière lors des journées de 1848. Le Lumpenproletariat (prolétariat « *en haillons* » ou sous-prolétariat) est produit par l'exode rural ; il constitue « *l'armée de réserve* » produite en permanence par le capitalisme et le machinisme, et entretient par sa simple présence la concurrence entre les ouvriers. Enfin, la paysannerie parcellaire occupe une place à part dans l'énumération de Marx puisqu'elle n'est pas à ses yeux une classe en tant que telle mais un ensemble de membres dispersés, inorganisés politiquement et sans ennemi clairement désigné ; elle offre ainsi en creux une définition de la notion de classe sociale.

Karl MARX, *Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte*, Paris, Costes, 1928, pp.313-314 (1852)

« Les Bourbons avaient été la dynastie de la grande propriété foncière, les d'Orléans la dynastie de l'argent ; les Bonapartes sont la dynastie des paysans, c'est-à-dire de la masse de la nation française. L'élu des paysans, ce n'est pas le Bonaparte qui se soumettait au Parlement, c'est celui qui a dissous et chassé le Parlement bourgeois. Trois années durant, les villes avaient réussi à fausser le sens de l'élection du 10 décembre et à frustrer les paysans du rétablissement de l'Empire. L'élection du 10 décembre 1848 n'a eu son plein effet que par le coup d'État du 2 décembre 1851.

Les paysans parcellaires forment une masse énorme, dont tous les membres vivent dans la même situation, mais sans être liés par de nombreux rapports. Leur mode de production les isole les uns des autres, au lieu d'établir entre eux un commerce réciproque. Cet isolement

41 L'adjectif « *prolétaire* » est emprunté au latin *proletarius* désignant le citoyen appartenant à la dernière classe de la société romaine, celui qui n'est considéré utile que par les enfants (proles) qu'il engendre. Appliqué à la société moderne, il se dit d'abord de celui dont les ressources proviennent uniquement du travail manuel et a un sens très proche de pauvre et indigent. C'est Marx et Engels qui en font un nom dans Le manifeste du parti communiste. Les connotations antiques disparaissent et le mot s'applique alors aux ouvriers salariés de l'industrie. Le mot conservera sa connotation marxiste.

est encore augmenté par le mauvais état des moyens de communication et la pauvreté des paysans. Leur champ de production, la parcelle, ne permet, dans sa culture, aucune division du travail, aucune application de la science, donc pas de diversité de développement, pas de variété dans les talents, pas de richesse dans la situation sociale. Chaque famille de paysans se suffit à peu près à elle seule, produit directement la plus grande partie de sa consommation et gagne ainsi ses moyens d'existence par un échange avec la nature plutôt que par un commerce avec la société. La parcelle, le paysan et sa famille ; à côté, une autre parcelle, un autre paysan et une autre famille. Une certaine quantité de familles constituent un village, et une certaine quantité de villages forment un département. La grande masse de la nation française est ainsi constituée par une simple addition de grandeurs de même nom, à peu près comme un sac de pommes de terre. Par le fait de vivre dans des conditions économiques d'existence qui distinguent leur mode d'existence, leur intérêt et leur culture de ceux des autres classes et les posent réciproquement en ennemies, des millions de familles constituent une classe ; et par le fait de n'être unis que par un lien purement local, par le fait de l'identité de leurs intérêts ne crée pas de communauté, ni d'union nationale, ni d'organisation politique, les paysans parcellaires ne constituent pas de classe. Ils sont par suite incapables de se faire prévaloir en leur propre nom, soit par un parlement, soit par une Convention. Ils ne peuvent se représenter eux-mêmes ; il leur faut des représentants hors de leur milieu. »

La communauté d'activité, de façon de penser et de mode de vie est la condition nécessaire de la réalité d'une classe, mais non la condition suffisante. Pour qu'il y ait classe, encore faut-il qu'il y ait prise de conscience de l'appartenance à un groupe et le sentiment de séparation des autres classes sociales. Marx, qui a été formé à la philosophie hégélienne, reprend à son compte la distinction entre la classe « en soi » et la classe « pour soi ». La première notion désigne un ensemble d'individus qui, bien que partageant objectivement des conditions de vie similaires, sont dénués d'attaches réciproques, ne sont représentés par aucune organisation politique et n'ont aucunement conscience de former un tout social cimenté par des intérêts communs. C'est ainsi que la paysannerie française apparaît à ses yeux comparable à des pommes de terre entassées dans un sac, les paysans parcellaires ne forment pas une véritable classe sociale. Pour atteindre la classe « pour soi », il faudrait que ces petits producteurs prennent conscience de la place qui est la leur et des intérêts partagés que, collectivement, ils pourraient défendre. La notion de conscience de classe devient ici centrale.

2. Une approche multidimensionnelle de la stratification : l'analyse wébérienne

L'approche pluridimensionnelle de la stratification proposée par Max Weber permet d'affiner l'analyse des classes sociales chez Marx.

On peut selon Weber distinguer dans toute société trois sortes de hiérarchies qui correspondent respectivement à l'ordre économique, l'ordre social et l'ordre politique, qui vont se combiner pour fonder la stratification sociale : « les classes, les groupes statutaires et les partis sont des phénomènes de distribution du pouvoir dans

une communauté donnée » (*Économie et société*, chapitre 4 : « Ordres et classes », 1922). Ces trois réalités correspondent aux trois ordres :

- la classe est déterminée par l'ordre économique, c'est-à-dire « le mode selon lequel les biens et services sont distribués et utilisés » ;
- le statut est déterminé par l'ordre social, c'est-à-dire « le mode selon lequel le prestige se distribue dans une communauté » ;
- le parti l'est par l'ordre politique (c'est-à-dire « le mode compétition pour le contrôle de l'État »).

Il y a bien sûr des rapports possibles entre les trois hiérarchies mais celles-ci ne sont pas toujours liées de façon nécessaire. La classe n'est donc plus qu'une dimension de la stratification sociale.

Tout en reconnaissant l'apport de Marx à la théorie des classes, Weber réfère donc le concept de classe à la situation des individus sur le marché des biens. Sur ce marché, les individus entrent en compétition et le terme de classe doit désigner l'ensemble des individus ayant des chances comparables d'accès aux différents biens, à partir d'une « situation de classe » commune. Cette « *situation de classe* » commune renvoie à « la chance typique d'accès aux biens, à certaines conditions de vie matérielles et à un certain mode de vie personnel, chance déterminée par l'importance et le type de pouvoir, ou l'absence d'un tel pouvoir, permettant de disposer de biens ou d'un certain revenu, dans un ordre économique donné ».

La « *classe sociale* » n'apparaît quant à elle qu'un type de classe parmi trois, à côté des classes de possession (par exemple parmi celles positivement privilégiées, les rentiers ou les « *prêteurs d'argent* ») et des classes de production (parmi celles positivement privilégiées, les industriels ou les professions libérales). La classe sociale combine ces deux types et se caractérise, en outre, par une certaine pérennité dans le temps. La classe ouvrière devient de plus en plus une classe sociale à mesure que la mécanisation progresse et que le groupe des ouvriers est plus homogène : elle est massivement constituée d'individus appartenant aux classes de possession dénuées de bien matériels (et donc négativement privilégiées) et aux classes de production sans pouvoir dans l'organisation de la production. La classe dirigeante combinera classes de possession et de production positivement privilégiées, la petite bourgeoisie occupe une situation économique commune par rapport au marché ; l'intelligentsia est constituée des « intellectuels et spécialistes sans biens », ceux qui ne possèdent pas de propriétés qui les rendent indépendants mais dont la position repose sur la formation technique (les ingénieurs, les fonctionnaires). Cette conception de la classe sociale fait alors apparaître une structure sociale ternaire avec la petite bourgeoisie et l'intelligentsia constituant des classes moyennes indépendantes et salariées.

Les oppositions entre les différentes classes ne sont conflictuelles que si certaines conditions socio-économiques sont réunies. L'analyse distingue la place de l'individu dans un processus de production mais aussi dans la hiérarchie des biens. Mais une telle iden-

tité de situation n'est pas suffisante pour expliquer l'émergence d'une conscience de classe et d'une action de classe ; encore faut-il introduire la notion de statut.

La participation des individus à un même statut corrige et complète la notion de classe. Les individus peuvent être placés dans une même situation de classe et simultanément participer à des statuts différents. Le statut se définit par le rôle et la fonction sociale que remplit un individu. Weber insiste sur les représentations positives ou négatives en termes de prestige, d'honneur qui s'attachent à un statut. Le statut désigne alors une place dans cette hiérarchie de prestige, qui se caractérise par un mode de vie, une manière de consommer, de se loger, de se vêtir, de se marier... ; il renvoie aussi à l'éducation qui est un élément clé de cette considération sociale et de cet accès à « *l'honneur social* ».

Cette hiérarchie statutaire est intériorisée par les individus. La situation de classe et la hiérarchie des statuts ne sont donc pas identiques dans leurs caractéristiques et dans leurs effets. Surtout cette distinction entre situation de classe et statut permet de mieux comprendre l'émergence d'une conscience de classe et d'une éventuelle action collective. L'action organisée d'une classe rencontrera des conditions plus favorables si classe et statut convergent, comme c'est le cas pour les ouvriers. Pour cette classe, situation de classe et statut sont congruents : le bas niveau des rémunérations et une identité de statut opposée à celle du patronat constituent les conditions favorables à l'émergence d'une action commune. Mais d'autres éléments restent indispensables à cette émergence : visibilité du patronat, concentration des travailleurs sur un même site et présence de leaders en mesure de fixer des objectifs à l'action. La situation de classe reste donc la « *base possible de conduites communes* » mais elle ne peut suffire.

3. Appréhender empiriquement la notion de classe

L'enjeu est ici de passer de ces approches théoriques à une appréhension empirique de la notion classe. Louis Chauvel propose une liste de critères permettant de rendre opératoire la notion de classe sociale héritée de la tradition sociologique.

« Une définition implicitement présente chez les sociologues souhaitant disposer de critères empiriques peut être explicitée, définition qui présente l'intérêt de sortir de nombreuses apories. On parlera de classes sociales pour des catégories :

- 1) inégalement situées — et dotées — dans le système productif ;
- 2) marquées par une forte identité de classe, dont trois modalités peuvent être spécifiées :
 - *l'identité temporelle* (2a), c'est-à-dire la permanence de la catégorie, l'imperméabilité à la mobilité intra- et intergénérationnelle, l'absence de porosité aux échanges matrimoniaux avec les autres catégories (homogamie) ;
 - *l'identité culturelle* (2b), c'est-à-dire le partage de références symboliques spécifiques, de modes de vie et de façons de faire permettant une inter-recon

naissance ;

— *l'identité collective (2c) à savoir une capacité à agir collectivement, de façon conflictuelle, dans la sphère politique afin de faire reconnaître l'unité de la classe et ses intérêts.* »⁴²

Cette définition présente le double avantage de fonctionner sur plusieurs dimensions et de sortir de l'opposition des deux approches traditionnelles. Elle peut en outre être articulée à l'outil que constitue la nomenclature socioprofessionnelle.

Pour reprendre les mots de Louis Chauvel, les CSP sont tout à la fois marxiennes et weberiennes : « *Les CSP ont une qualité intéressante : elles permettent de parler de classes sociales sans jamais en prononcer le mot. Le but des CSP est de parvenir à résumer en un jeu réduit de catégories les principaux clivages sociaux résultants de trois critères : la hiérarchie, le statut (indépendant et salarié privé ou public) et le secteur (primaire, secondaire, tertiaire). Wébériennes sans l'avouer, les CSP rassemblent des groupes professionnels connus pour avoir des caractéristiques semblables et des perspectives probables comparables. Elles sont aussi marxiennes, sans le dire, car le principe de regroupement retenu par ses concepteurs est le suivant : les groupes sont constitués en se fondant sur les conventions collectives qui permettent de mettre en évidence des équivalences entre professions (en cas de doute, l'avis des partenaires sociaux est mobilisé pour valider le choix du découpage). Autrement dit, les CSP prennent en compte la conscience collective portée par les groupes professionnels. On peut dire aussi qu'elles se fondent sur une démarche « constructiviste » dans la mesure où les CSP valident et interviennent en retour dans la validation de luttes sociales et de rapports sociaux historiques. Autrement dit, il s'agit là d'un outil mixte, réalisant un arbitrage tempéré entre des logiques distinctes, dont la force résulte de sa capacité à s'adapter aux besoins des uns et des autres.* »⁴³

IV. Peut-on encore parler d'une société de classes pour la société française ?

L'hypothèse de moyennisation de la société française dans les années 1970-1980 a favorisé une éclipse de la notion de classe comme outil théorique à la base de la représentation de la société française. Les distances inter-classes se seraient ainsi réduites.

42 Louis Chauvel, « Le retour des classes sociales ? », *Revue de l'OFCE*, 2001, n°79, pp.315-359.

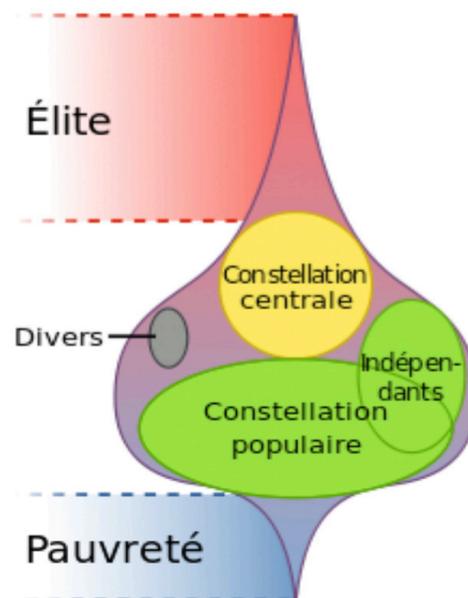
43 Louis Chauvel, « Le retour des classes sociales ? », *Revue de l'OFCE*, 2001, n°79, pp.315-359.

1. Une éclipse de la notion de classe : l'hypothèse de moyennisation

La modélisation prenant appui sur une forme de toupie proposée par Henri Mendras offre une bonne illustration de cette hypothèse de moyennisation. La toupie représente la société dans son entièreté et est composée de constellations (par analogie avec la cosmographie) renvoyant aux différents groupes sociaux.

La constellation centrale, la plus importante (d'où l'utilisation de la forme de toupie), exerce une force d'attraction sur les groupes secondaires, comme la « constellation des élites » ou la « constellation des pauvres », atténuant ainsi certains clivages sociaux et tendant à l'homogénéisation des comportements.

Graphique 17 : la toupie de Mandras



À ce titre, la toupie de Mendras est une illustration du concept de moyennisation, mais également d'une certaine souplesse de la stratification sociale : il semble possible de « passer » d'une constellation à l'autre.

L'ouvrage d'Henri Mendras, *La seconde révolution française : 1965-1984* (1988) reste emblématique du reflux des analyses en termes de classes. L'auteur souligne ainsi la disparition de la société paysanne traditionnelle et « l'embourgeoisement de la classe ouvrière », illustrant la progression de la « consommation de masse » et de la tendance à l'uniformisation des modes de vie. La « constellation centrale » est appelée à inclure l'essentiel de la société, ne laissant aux marges que des franges réduites d'exclus et de privilégiés. On ne peut plus selon lui représenter la société sous forme d'une pyramide mais plutôt sous celle d'une toupie. À l'exception d'une petite élite représentant 3% de la population et d'une frange d'exclus (7%), la société française se regrouperait au sein d'une vaste « constellation populaire » rassemblant 50% de la population et d'une « constellation centrale » (25% de la population), en forte expansion, notamment les cadres. Caractérisée par une forte mobilité sociale, cette

constellation serait un lieu d'innovations sociales qui se diffuseraient à l'ensemble d'une société dont les frontières entre les groupes sont moins rigides.

La notion de moyennisation renvoie donc à l'idée d'un déclin des clivages traditionnels de classe puisqu'elle s'appuie sur plusieurs constats : la réduction des disparités socio-économiques (revenus, modes de consommation, conditions de vie et de loisir...), l'homogénéisation progressive des comportements, des pratiques et des styles de vie (il y aurait, à la faveur d'une montée de l'individualisme, un desserrement des liens entre les conduites et les appartenances sociales), la constitution d'une vaste classe moyenne (rassemblant la majorité des cadres, les professions intellectuelles supérieures, les professions intermédiaires, les employés et une partie des ouvriers) et enfin, la baisse de la conflictualité qui reflèterait un recul de la conscience d'appartenir à une classe.

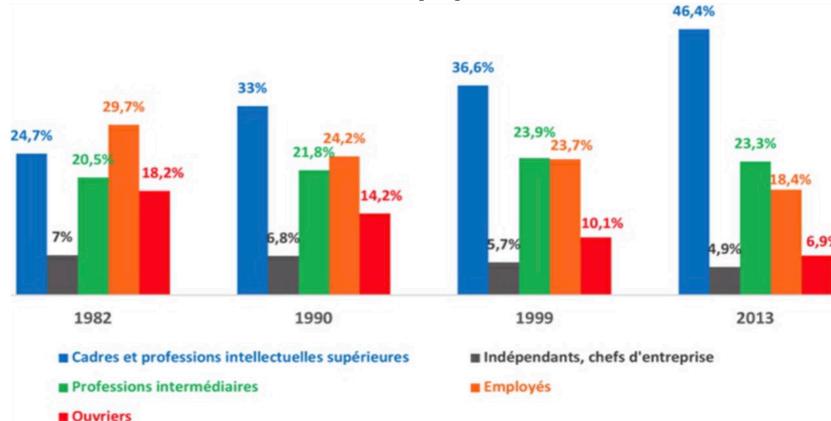
2. Le retour des frontières sociales

Ce constat est cependant remis en cause dès le milieu des années 1980 par le regain des inégalités et un certain durcissement des frontières sociales. Les forts écarts de niveau de vie au sein du salariat, la polarisation des emplois, l'importance de l'emploi non qualifié et l'inégale exposition des groupes socioprofessionnels au chômage et à la précarité sont autant de phénomènes déjà exposés qui participent à ce durcissement des frontières sociales.

Mais cette logique se manifeste aussi du côté des catégories supérieures. Comme le rappelle Olivier Schwartz, de nouvelles frontières sociales sont apparues avec l'emprise du diplôme (qui limite les possibilités de mobilité professionnelle des peu diplômés) et les comportements de plus en plus auto-ségrégatifs d'une partie importante des catégories supérieures avec un évitement systématique de la mixité sociale⁴⁴. Certains n'hésitant pas à évoquer le séparatisme social des catégories les plus favorisées en matière résidentielle et scolaire.

Du côté des stratégies résidentielles, le processus de gentrification des grandes agglomérations ne cesse de se poursuivre. Le cas de Paris est très emblématique du processus d'embourgeoisement et de gentrification des grandes métropoles. Comme le montre le graphique suivant, les cadres et professions intellectuelles représentaient seulement 24,7 % de la population active parisienne lors du recensement de 1982. Cette proportion atteint 46,4 % en 2013. En l'espace de trente ans, leur poids a donc quasiment doublé quand, dans le même temps, la proportion des employés et des ouvriers était quasiment divisée par deux.

44 Olivier Schwartz, « Vivons-nous encore dans une société de classes ? Trois remarques sur la société française contemporaine », site de *La Vie des idées*, 22 septembre 2009.

Graphique 18 : 1982-2013 : évolution de la population active résidant à Paris


Source : Jérôme Fourquet, note de la Fondation Jean Jaurès, "1985-2017 : quand les classes font sécession", février 2018

Ces constats nous rappellent que si les structures de consommation des différentes classes sociales se sont globalement rapprochées depuis l'après-guerre, ce rapprochement n'est que partiel et le poids de certains biens dans le budget, notamment le logement, reste socialement différencié.

C'est aussi le choix de l'école qui aujourd'hui joue un rôle non négligeable dans les stratégies résidentielles des catégories supérieures. La ségrégation sociale inter établissements est ainsi devenue supérieure à la ségrégation urbaine en raison des stratégies de choix des parents ; dans la plupart des pays, ce sont les milieux sociaux les plus favorisés qui utilisent la possibilité de choisir un établissement scolaire et les choix résidentiels dépendent parfois des choix scolaires. La carte scolaire peut ainsi renforcer la ségrégation résidentielle en orientant les choix de domiciliation des familles les plus aisées vers les quartiers bénéficiant des « bons » collèges⁴⁵ (cette question sera revue dans le chapitre sur l'école).

Dernier indicateur de cet évitement social par les catégories supérieures, alors que l'homogamie a tendance à faiblir depuis 1969, elle se renforce pour les diplômés des grandes écoles comme l'a montré Milan Bouchet-Valat dans sa thèse⁴⁶. Les chances de choisir un conjoint d'une autre catégorie socioprofessionnelle ont en effet augmenté depuis quarante ans. Cette plus grande ouverture dans le choix du conjoint, qui peut être un indice d'évolution des normes sociales, est aussi un facteur d'atténuation des inégalités et des clivages sociaux. Ce résultat peut être interprété comme un effet conjugué des changements de la structure de la population active féminine et masculine et des différences de propension à former des couples endogames ou exogames entre catégories so-

45 Son Thierry Ly et Arnaud Riegert « Mixité sociale et scolaire et ségrégation inter et intra établissement dans les collèges et les lycées français », Étude pour le CNECSCO, juin 2015.

46 Milan Bouchet-Valat, *Les rouages de l'amour et du hasard. Homogamie et hypergamie dans la France et l'Europe contemporaines : dimensions socioéconomique et d'éducation, variations et mécanismes*, Thèse de doctorat en sociologie, dirigée par Louis-André Vallet à l'Observatoire sociologique du changement (OCS-CNRS), soutenue le 8 décembre 2015.

cioprofessionnelles. Les travaux de Milan Bouchet-Valat tendraient donc à infirmer la thèse du « *retour des classes sociales* », sauf justement pour les fractions économiquement dominantes de la structure sociale dont la tendance à l'entre-soi a pu être observée à travers la hausse de l'endogamie⁴⁷ des diplômés des grandes écoles.

Les travaux de Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot ont enfin montré combien la bourgeoisie restait une classe mobilisée, et, au final, la seule classe sociale véritablement mobilisée⁴⁸.

La persistance des inégalités économiques dans le temps est l'un des signes les plus caractéristiques d'une société restant traversée par des distances de classes. Cependant ces inégalités ne s'ancrent plus de la même façon dans la division sociale du travail ; elles semblent avoir en partie perdu leur capacité à forger une identité commune, en particulier pour les catégories populaires.

3. Identités subjectives et sentiment d'appartenance

Une identité socioprofessionnelle déstabilisée

Le chômage et la précarité de l'emploi ont cassé les solidarités intracatégorielles qui reposaient sur l'organisation collective du travail et l'homogénéité de conditions partagées par de larges ensembles de travailleurs. Cette montée du risque de l'emploi est suffisamment réelle pour avoir affaibli en profondeur les relations d'emploi et rendu problématique de trouver dans le travail une véritable source d'identité. En 2019, 14,5% des employés non qualifiés et 7,7% des ouvriers non qualifiés sont en sous-emploi (qui ne touche que 1,5% des cadres). Quant au chômage, les CSP y sont très inégalement exposées : si le taux de chômage s'élève à 9,2% pour les employés et 12,4% des ouvriers, il n'est que de 4,7% pour les professions intermédiaires et de 3,5% des cadres⁴⁹.

L'organisation du travail et les modes de gestion de la main d'œuvre participent eux aussi à la dissolution des collectifs de travail et à l'individualisation des relations d'emploi et des salaires. Le déclin des emplois industriels s'accompagne de la sortie du salariat taylorien marqué par un emploi stable encadré par des grilles de rémunération prédictibles⁵⁰. Dans le monde industriel, les formes de plus en plus strictes de qualité des produits, le raccourcisse-

47 Le terme *endogamie* désigne ici le degré le plus élevé d'homogamie, dans lequel les conjoints appartiennent au même groupe social (et non à un groupe *semblable* du point de vue social comme dans le cas de l'homogamie au sens large).

48 Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot, *Sociologie de la bourgeoisie*, La Découverte, 2000.

49 Le sous-emploi des employés prend surtout la forme d'un temps partiel subi, celui des ouvriers renvoie davantage à l'intérim.

50 Luc Boltanski, Ève Chiapello, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999.

ment de la ligne hiérarchique, les changements dans les modes de contrôle du travail qui reposent moins sur la tâche que sur son résultat participent là aussi à l'individualisation de l'évaluation et des salaires. De plus, l'externalisation et/ou la sous-traitance de nombreuses tâches réalisées autrefois dans les grands établissements se traduit par la création de nombreuses PME dans certains secteurs industriels. Ces PME emploient des travailleurs jeunes, payés avec de bas salaires, souvent dotés de titres scolaires et davantage exposés à la précarité de l'emploi (intérim, CDD). La sociabilité ouvrière peine à s'imposer dans ces univers professionnels atomisés où il est difficile de s'enraciner et de transmettre une certaine culture du travail ouvrier⁵¹. Ces emplois ne sont plus le point de départ de carrières ouvrières qui se déroulaient pendant trente ans dans la même entreprise.

Enfin les nouveaux métiers ouvriers sont aussi davantage soumis à la pression directe de la demande tout comme les employés. Les emplois dans la logistique sont assez emblématiques de cette évolution. Les salariés peuvent être ainsi plongés dans des contextes de plus en plus informels et plus proches du client. Les chauffeurs routiers ont remplacé les ouvriers métallurgistes qui travaillaient dans les ateliers. Au début des années 1980, les ouvriers de type industriel représentaient la grande majorité des ouvriers. Ils sont aujourd'hui minoritaires. Plus d'un ouvrier sur deux travaille désormais soit dans les fonctions du transport et de la logistique, soit dans un environnement de type artisanal. La classe ouvrière a ainsi perdu une partie importante du socle qui fut le sien jusque dans les années 1960 pour se disperser dans des univers professionnels moins hiérarchiques et moins structurés, beaucoup plus proche de celui des prestataires de services que de celui des ateliers de production.

C'est aussi la fin d'un modèle : celui des ouvriers d'industrie, organisés syndicalement et constitués politiquement qui disposaient de nombreuses ressources syndicales, partisanes, associatives et symboliques (la « fierté ouvrière »), qui permettaient de défendre collectivement le groupe. L'ensemble de ces ressources faisait s'opérer « naturellement » le passage de la classe en soi à la classe pour soi mais c'est aussi un phénomène de morphologie du groupe comme le poids des ouvriers professionnels. Les ouvriers professionnels ont joué un rôle majeur dans la structuration du groupe ouvrier. Ils constituaient un modèle d'identification pour les autres fractions du monde ouvrier et ont longtemps constitué le pivot du monde ouvrier en contribuant à le rendre socialement et politiquement puissant. L'animation de la vie sociale des quartiers, de la section locale du PCF, les associations de locataires, de parents d'élèves ont joué un rôle d'encadrement des classes populaires et permis une forte intégration du groupe ouvrier local. Les oppositions qui traversaient le groupe (entre qualifiés et non qualifiés, entre hommes et femmes, entre Français et immigrés, entre générations) étaient masquées par le travail d'unification mené par les militants. Le groupe ouvrier apparaît ainsi beaucoup plus éclaté et les distances intra classes ont augmenté.

51 Stéphane Beaud, Michel Pialoux, *Retour sur la condition ouvrière. Enquête aux usines Peugeot de Sochaux-Montbéliard*, Paris, Fayard, 1999.

Quant à l'identité socioprofessionnelle des employés, notamment non qualifiés, celle-ci est affaiblie par certaines caractéristiques de ces emplois : temps partiel pour les femmes, absence de collectifs de travail et de présence syndicale (notamment pour les emplois de services auprès des particuliers).

Ouvriers et employés empruntent cependant plusieurs traits communs : ils ont en commun l'étroitesse des ressources économiques en termes de revenus et de patrimoine. Cette contrainte économique pèse de façon similaire sur leurs comportements en matière de consommation mais aussi sur le logement dont le poids budgétaire n'a cessé de s'accroître. Cette proximité est renforcée par l'importance des ménages ouvrier/employée (18,4% des couples), importance encore accrue si l'on prend la totalité des couples composés d'ouvriers-ères et/ou d'employé-e-s et/ou de personnes sans activité professionnelle qui représente alors 42,7% des couples. Ces ménages constituent le noyau des groupes populaires (auquel il faudrait ajouter les ouvriers-ères et employé-e-s célibataires) et nous éloignent d'une représentation d'une vaste classe moyenne.

L'acculturation scolaire des catégories populaires

La question de la transmission est enfin brouillée par la rupture qui s'est opérée dans la succession des générations et qui peut aller jusqu'au conflit de générations dans les familles ouvrières. La conquête du statut de lycéen ou d'étudiant par une fraction croissante d'enfants de milieux populaires a contribué à disqualifier l'expérience ouvrière de leurs parents et à remettre en cause une partie de leur identité sociale.

L'allongement des scolarités est en effet un phénomène social qui a eu pour effet de créer une distance sociale, culturelle, affective, entre les parents et les enfants. La fréquentation prolongée de l'école par une frange des jeunes ouvrières, notamment suite à la création en 1985 du baccalauréat professionnel est à la source de tensions entre générations ouvrières. Et lorsque l'embauche à l'usine constitue un devenir possible et accepté, cela ne va pas sans opposition aux anciennes générations, comme l'ont montré les travaux de Stéphane Beaud et Michel Pialoux ou de Martin Thibault sur les ateliers de maintenance de la RATP⁵². Il y a ainsi nommément les « *jeunes* » et les « *vieux* ». Le conflit culturel s'illustre par exemple dans le refus du port du bleu de travail par les plus jeunes, symbolisant le refus de l'héritage ouvrier. Dans un autre univers de travail, les centres de tris postaux, Marie Cartier montre l'opposition entre les générations les plus anciennes, plutôt masculines et d'origine ouvrière et les plus jeunes, beaucoup plus féminisées et diplômées⁵³.

L'opposition des générations et des références symboliques affaiblit ainsi tout à la fois le sentiment d'appartenance, la solidarité et les capacités d'action collective dans les usines, mais aussi dans les services publics particulièrement concernés par l'expérience du déclassement

52 Martin Thibault, *Ouvriers malgré tout, Enquête sur les ateliers de maintenance des trains de la RATP*, Paris, Raisons d'agir, 2013.

53 Marie Cartier, « L'exemple des factrices surdiplômées », *Lien social et politiques*, printemps 2003, n°49.

scolaire⁵⁴. Les processus d'identification subjective sont plus fragiles et fragmentaires.

S'appuyant notamment sur son terrain consacré aux machinistes-conducteurs de bus de la RATP, Olivier Schwartz met ainsi à jour un schéma triangulaire, une tripartition de la conscience sociale des catégories modestes : ces classes populaires seraient en quelque sorte coincées entre le « haut » (les « puissants », les « dirigeants ») et le « bas » (les chômeurs, les « assistés »). Cette pression venue du « bas » exprime la réticence des catégories modestes ou petites-moyennes en direction des plus pauvres et leur peur d'être aspirés vers le « bas ». Ce schéma triangulaire nous éloigne de la lecture dichotomique de la société que développait Richard Hoggart, à propos de la classe ouvrière des années 1950, entre le « nous » communautaire et les autres (« eux »)⁵⁵. Il renvoie aussi aux « petits-moyens » au cœur de l'enquête collective sur la banlieue pavillonnaire dirigée par Marie Cartier, Isabelle Coutant, Olivier Masclat et Yasmine Siblot⁵⁶. Ce sont aussi en partie ces « petits-moyens » que nous retrouvons mobilisés comme Gilets jaunes sur les ronds-points à l'hiver 2018-19 ; les premières enquêtes mettent en effet en évidence la surreprésentation des ouvriers, des employés et des petits indépendants⁵⁷.

4. Articuler classes sociales et rapports sociaux de sexe

Si le sexe est une variable, une catégorie descriptive, le genre révèle une logique globale qui organise la société ; il peut être défini comme un « système de bicatégorisation hiérarchisé entre les sexes (hommes/femmes) et entre les valeurs et représentations qui leur sont associées (masculin/féminin). (...) Le terme de genre désigne un rapport social et un diviseur. »⁵⁸

C'est dans un travail pionnier consacré aux femmes ouvrières⁵⁹ dans les années 1970 que Danièle Kergoat a analysé l'intersection des rapports de classe et de sexe. Elle y montre que ces deux propriétés indépendantes ne s'additionnent pas mais se construisent mutuellement. Les rapports sociaux de sexe, qui se tissent dans le monde du travail et dans la famille, organisent la domination du groupe des hommes sur celui des femmes : les femmes produisent un travail gratuit, invisible, dans la sphère domestique, le « travail reproductif » opposé au « travail productif » de la sphère professionnelle, au service des hommes, et ce notamment parce qu'elles auraient des aptitudes « naturelles » pour l'accomplir. (Voir sur ce point les dévelop-

54 Le déclassement scolaire se manifeste par l'occupation d'un emploi inférieur en qualification au niveau de formation possédée. Il s'est particulièrement accru dans le cas des employés.

55 Richard Hoggart, *La Culture du pauvre*, Paris, Éditions de Minuit, 1970.

56 Marie Cartier, Isabelle Coutant, Olivier Masclat, Yasmine Siblot, *La France des « petits-moyens »*. Enquête sur la banlieue pavillonnaire, Paris, La Découverte, 2008.

57 Collectif d'enquête sur les Gilets jaunes, « Enquêter in situ par questionnaire sur une mobilisation. Une étude sur les gilets jaunes », *Revue française de science politique*, vol. 69, no. 5, 2019, pp. 869-892.

58 Laure Bereni, Sébastien Chauvin, Alexandre Jaunait, Anne Revillard, *Introduction aux gender studies. Manuel des études de genre*, Bruxelles, De Boeck, 2008, p.7.

59 Danièle Kergoat, « Ouvriers = ouvrières ? Propositions pour une articulation théorique de deux variables : sexe et classe sociale », *Critiques de l'économie politique*, 1978, n°5.

pements ci-dessus sur le travail du *care* et la division sexuée du travail).

Il s'agit alors de penser la multiplicité des rapports de hiérarchisation et d'articuler rapports de classe et de sexe. C'est aujourd'hui le concept d'intersectionnalité, venu du féminisme américain, qui tend à rassembler ce type d'approches en y intégrant aussi le rapport de race⁶⁰. Introduit par Kimberlé Crenshaw dans un article de 1994 (traduit en français en 2005)⁶¹, il permet de « *sortir d'une approche additionnant les rapports hiérarchiques comme si être une femme noire appartenant aux classes populaires impliquait nécessairement un triple handicap social ou trois handicaps qui se renforceraient mutuellement.* »⁶² C'est un prisme qui permet par exemple d'observer autrement la diversité des catégories populaires comme le montre Camille Peugny quand il analyse le rapport au politique du groupe socioprofessionnel des employés :

« En descendant à un niveau fin, on repère différentes catégories de salariés. Des catégories, d'abord, où les salariés sont d'âge moyen voire relativement âgés, plus diplômés que la moyenne des employés et où les immigrés sont peu nombreux : il s'agit essentiellement des employés administratifs du privé et de leurs homologues stables du public. Des catégories massivement féminines ensuite, peu diplômées et où les immigrées et étrangères sont nombreuses : il s'agit des services à la personne, et singulièrement des activités de ménage et de nettoyage. Ces salariées sont par ailleurs plutôt âgées. Les agents de service du public présentent un profil similaire du point de vue de l'âge et des diplômes, mais les salariés immigrés sont peu nombreux. On repère aussi des catégories masculines dans lesquelles les immigrés sont nombreux : les agents civils de sécurité et les employés de l'hôtellerie-restauration. Cette dernière catégorie est jeune et assez polarisée du point de vue des diplômes, mais les immigrés appartiennent clairement à la fraction moins diplômée de ces métiers. Les employés de la vente, quant à eux, sont aujourd'hui une catégorie jeune et plutôt diplômée. Au-delà de cet exemple, nous savons aujourd'hui à quel point les inégalités font système et se renforcent mutuellement. Rendre compte de la multidimensionnalité du processus de stratification sociale tout en conservant une approche classiste, voilà un enjeu important pour les sciences sociales. »⁶³

60 Isabelle Clair, *Sociologie du genre*, Paris, Armand Colin, 2015, p.111 : les personnes racisées sont « *soumises à un rapport hiérarchique prenant la couleur de peau, le nom de famille, la religion ou encore les origines nationales, comme justifications.* »

61 Kimberlé W. Crenshaw, « Cartographie des marges : intersectionnalité, politique de l'identité et violences contre les femmes de couleur », *Cahiers du genre*, 2005, n°39, pp.51-82.

62 Isabelle Clair, *op. cit.*, p.119.

63 Camille Peugny, « Le nouveau visage des classes sociales », Entretien accordé à Anne Châteauneuf-Malclès pour SES-ENS : <http://ses.ens-lyon.fr> et publié le 12 octobre 2017.

5. La multiplication des facteurs d'individualisation

Préalable : s'accorder sur une définition de l'individualisation :

« L'individualisation désigne un processus de long terme de construction de l'individu comme sujet, processus qui se trouve lié à la démocratie et au marché et sur lequel les auteurs classiques ont insisté (Tocqueville, Durkheim, Simmel). Si on l'associe volontiers à certaines périodes, telles que la Renaissance (en accordant souvent une place privilégiée à la Réforme) ou encore le XIXe siècle marqué par une double révolution politique et industrielle, elle ne fait pas l'objet d'une datation précise, ni d'une chronologie linéaire. Les théories de l'individualisation s'articulent à un récit de la modernité, en distinguant en son sein deux périodes. Le processus d'individualisation connaîtrait depuis quelques décennies (seconde phase de la modernité désignée par des expressions variées) une accélération, voire une forme d'accomplissement. Libérés des carcans collectifs et des assignations statutaires, nous serions désormais soumis à l'injonction sociale d'« être soi », un « soi » authentique et singulier.

Le paradigme de l'individualisation, s'il est développé au sein de la sociologie française sans pour autant constituer une « école » (François Dubet, Alain Ehrenberg, Jean-Claude Kaufmann, François de Singly, etc.) est marqué par l'influence d'auteurs étrangers : Ulrich Beck, Anthony Giddens, Charles Taylor notamment. Là où certains insistent surtout sur la dimension émancipatrice du phénomène, d'autres s'inquiètent des formes de fragilité et d'insécurité qui l'accompagnent. Il est ainsi beaucoup question d'autonomie, de subjectivité et de réflexivité, mais également de risque et d'isolement. »

Céline Béraud, article « Individualisation » in Serge Paugam, *Les 100 mots de la sociologie*, Paris, PUF, 2010.

Les syndicats, malgré leur relative faiblesse, avaient joué un rôle important dans l'après-guerre dans le travail de représentation des différents groupes socioprofessionnels, en assurant leur représentation politique dans les différentes instances de négociation paritaires. La désyndicalisation signifie aussi que les syndicats ont perdu peu à peu leur capacité à forger ces identités. Du côté patronal, ce mouvement a pu se trouver renforcé par l'assouplissement des grilles de qualification et la moindre influence des conventions collectives⁶⁴ qui jouaient elles-aussi un rôle dans la fixation des identités professionnelles. Ces phénomènes participent à l'individualisation des relations d'emploi et des salaires précédemment décrite.

L'affaiblissement des identités socioprofessionnelles s'est accompagnée en retour d'une multiplication des formes d'appartenance susceptibles de s'exprimer et qui auraient été en partie masquées par le régime des classes sociales. Nous l'avons vu plus haut avec l'articulation entre rapports de classe et rapports sociaux de sexe mais cela peut aussi valoir pour les inégalités scolaires qui deviennent paradoxalement plus visibles du fait de l'allongement des scolarités.

64 Luc Boltanski, Ève Chiapello, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999.

En outre, les identités socioéconomiques peuvent être en partie concurrencées par des identités renvoyant aux origines ou à la sexualité, participant ainsi à certaines formes d'individualisation. L'expérience des inégalités aurait ainsi changé de nature et serait devenue plus singulière.

Approfondissement : travailler sur l'individualisation des inégalités à partir d'un texte de François Dubet.

« L'individualisation des inégalités procède d'abord d'un changement de représentation des inégalités sociales quand on s'éloigne du régime des classes sociales. Les classes sociales ont été perçues, par les sociologues et par les mouvements sociaux, comme des êtres et des destins collectifs au sein desquels se déployaient des inégalités perçues comme étant de « second ordre », comme celles tenant au sexe, aux origines, aux territoires, ce qui ne signifie pas que ces inégalités-là étaient objectivement faibles. Tant que les variables socio-économiques, les classes sociales semblaient déterminer les choix politiques, les opinions et les attitudes culturelles ; tant que la vie politique et les mouvements sociaux s'inscrivaient dans cette vision, les inégalités sociales étaient perçues et probablement vécues comme des inégalités de classes et la frustration relative pouvait s'inscrire dans cette vision-là.

Or, il semble que ce cadre décline et que nous vivons dans une société décrite comme fortement inégalitaire, voire de plus en plus inégalitaire, sans que ces inégalités renvoient immédiatement à une lecture en termes de classes sociales. Ce déclin peut s'expliquer par la conjugaison de deux grands mécanismes. Le premier est une transformation de la structure sociale par la montée des classes moyennes et de leur hétérogénéité. Le fait de n'être situé ni tout en fait en haut ni tout à fait en bas étend le règne d'un monde profondément hétérogène en termes de revenus, de conditions de vie, de styles de vie accentuant le règne de la comparaison au plus près alors que l'ordre des classes sociales était structuré par des barrières relativement étanches, par une superposition des clivages. À cette longue mutation s'ajoutent les clivages perçus en termes d'inclusion et d'exclusion, de « in » et de « out », de « gagnants » et de « perdants » de la mondialisation ; si des catégories d'ouvriers voient leur sort se dégrader, d'autres, situées sur des segments de marchés plus « porteurs », voient leur condition s'améliorer alors que, jusque-là, ces conditions paraissaient relativement proches. Bref, la structure sociale se fractionne et se diversifie au sortir de la société industrielle.

Le second mécanisme d'individualisation des inégalités découle, paradoxalement, du triomphe du principe d'égalité qui fait apparaître de « nouvelles » inégalités. Plus le droit à l'égalité s'élargit, plus des inégalités « englobées » ou « masquées » par le régime des classes sociales émergent au grand jour. Ni les inégalités entre les sexes, ni les discriminations ne sont nouvelles, au contraire-même, mais elles deviennent intolérables quand nous nous sentons fondamentalement égaux. De la même manière, la massification scolaire fait émerger une inégalité des chances à laquelle nous étions moins sensibles quand les inégalités scolaires s'inscrivaient dans un ordre du monde, sans doute injuste, mais qui n'affectait pas les individus de manière aussi personnelle et intime puisque l'obligation de réussite n'était pas aussi impérative qu'elle l'est devenue quand nous sommes tous égaux. L'échec scolaire n'est plus vécu comme un destin de classe – « les études ne sont pas pour nous » – mais comme

un échec personnel. Ajoutons que les progrès et la publicité de la connaissance que la société produit sur elle-même révèlent un nombre considérable d'inégalités que l'on ne voyait guère comme des épreuves individuelles ; pensons aux inégalités territoriales, aux inégalités de santé, aux inégalités de parcours de vie et aux multiples inégalités d'accès. Les sciences sociales ont banalisé une critique informée des inégalités. »

François Dubet, « Frustration relative et individualisation des inégalités », *Revue de l'OFCE*, 2017, n°150, pp.8-9.

Références bibliographiques :

Fanny Bugeja-Bloch, *Logement, la spirale des inégalités. Une nouvelle dimension de la fracture sociale et générationnelle*, Paris, PUF, 2013.

Éric Charmes, *La revanche des villages. Essai sur la France périurbaine*, Paris, Seuil, 2019.

Louis Chauvel, *Le destin des générations. Structure sociale et cohortes en France au XXe siècle*, Paris, PUF, 1998

Louis Chauvel, « La dynamique de la stratification sociale », *Les mutations de la société française. Les grandes questions économiques et sociales*, La Découverte, 2019, pp.41-67.

Cédric Hugrée, Étienne Pénissat, Alexis Spire, *Les classes sociales en Europe. Tableau des nouvelles inégalités sur le vieux continent*, Agone [L'ordre des choses], 2017.

Olivier Marchand, Claude Minni, « Les grandes transformations du marché du travail en France depuis le début des années 1960 », *Economie et statistique*, 2019, n°510-511-512, pp.91-110.

Étienne Pénissat, Yasmine Siblot « Des classes sociales européennes ? », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2017, n°219, pp. 4-11.

Camille Peugny, « Le nouveau visage des classes sociales », Entretien accordé à Anne Châteauneuf-Malclès pour SES-ENS : <http://ses.ens-lyon.fr> et publié le 12 octobre 2017.

Camille Peugny, « L'évolution de la structure sociale dans quinze pays européens (1993-2013) : quelle polarisation de l'emploi ? », *Sociologie*, 2018, n°4

Olivier Schwartz, *La notion de « classes populaires »*, mémoire d'habilitation à diriger des recherches en sociologie, Université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines, février 1998. Extraits publiés sur le site de *La Vie des idées*, « Peut-on parler des classes populaires ? », 13/09/2011, <http://www.laviedesidees.fr/Peut-on-parler-des-classes.html>

Olivier Schwartz, « Vivons-nous encore dans une société de classes ? Trois remarques sur la société française contemporaine », site de *La Vie des idées*, 22 septembre 2009.

Sylvie Schweitzer, *Les femmes ont toujours travaillé. Une histoire du travail des femmes, xixe-xxe siècles*. Odile Jacob, Paris, 2002.

Yasmine Siblot, Marie Cartier, Isabelle Coutant, Olivier Masclet, Nicolas Rénahy, *Sociologie des classes populaires contemporaines*, Paris, Armand Colin, 2015.

. 1) *Les évolutions conjointes de l'emploi salarié et non-salarié*.17

Quelle est l'action de l'École sur les destins individuels et sur l'évolution de la société ?

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre que, dans les sociétés démocratiques, l'École transmet des savoirs et vise à favoriser l'égalité des chances ; comprendre l'évolution, depuis les années 1950, des principaux indicateurs mesurant l'accès à l'école et à l'enseignement supérieur (taux de scolarisation, taux d'accès à un diplôme ou à un type de formation) en distinguant les processus de massification et de démocratisation.
- Comprendre la multiplicité des facteurs d'inégalités de réussite scolaire (notamment, rôle de l'École, rôle du capital culturel et des investissements familiaux, socialisation selon le genre, effets des stratégies des ménages) dans la construction des trajectoires individuelles de formation.



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Table des matières

Introduction.....	4
I. A quoi sert l'École ?	4
A. Self made man ou réussite scolaire ?.....	4
B. Des réformes scolaires pour favoriser l'égalité des chances	5
C. Les missions de l'École	6
II. L'École s'est-elle démocratisée ?	7
A. Les différents sens de la démocratisation.....	7
B. La massification scolaire	8
<i>Graphique 1 : Évolution des effectifs des classes de fin d'études primaires et du collège la méritocratie.</i>	9
<i>Graphique 2 : Évolution des effectifs du second cycle général et technologique</i>	9
<i>Graphique 3 : Proportion de bacheliers dans une génération selon la voie (en %)</i>	10
<i>Tableau 1 : Évolution des effectifs de l'enseignement supérieur (en milliers)</i>	11
<i>Tableau 2 : Répartition des sortants de formation initiale en 2016 en fonction de leur diplôme le plus élevé (en %)</i>	12
<i>Graphique 4 : Niveau de diplôme de la population des 25-34 ans dans les pays de l'OCDE en 2018 (en %)</i>	13
C. La persistance d'inégalités scolaires	13
<i>Graphique 5 : Niveau de diplôme des 25-34 ans selon le milieu social, en 2018 (en %)</i>	14
<i>Tableau 3 : Rapports des chances relatives entre milieux supérieur et populaire (en %)</i>	15
<i>Qu'est-ce qu'un rapport des chances relatives (odds ratio) ?</i>	15
<i>Graphique 6 : Proportion d'enfants de cadres et d'ouvriers selon le niveau d'études (en %)</i>	16
<i>Graphique 7 : Proportion de mentions « bien » ou « très bien » au baccalauréat en 2018 (en %)</i> ..	16
<i>Tableau 4 : Part des femmes dans les principaux diplômes du supérieur délivrés en 2017 (en %)</i> 17	
III. Les facteurs d'inégalités de réussite scolaire.....	17
A. L'importance du capital culturel.....	18
<i>Les héritiers</i>	19
B. Un calcul erroné des élèves et de leurs parents.....	19
<i>Comment lutter contre les inégalités scolaires</i>	20
C. L'École comme espace d'interactions.....	21
1. <i>La maîtrise du métier d'élève</i>	21
<i>Tableau 5 : Comportements en classe selon le sexe et l'origine sociale (en %)</i>	22
2. <i>L'effet-maître (effet-enseignant)</i>	22
3. <i>L'effet-établissement et l'effet-classe</i>	23
D. La mobilisation des familles	24
1. <i>Rendre possibles des réussites improbables</i>	24
<i>La transmission culturelle entre les sœurs Belhoumi</i>	25
2. <i>Le diplôme, arme des faibles</i>	26
<i>Tableau 6 : Réponse à la question : « Vos parents vous ont-ils poussé à continuer vos études ? » (en % de réponses positives selon le sexe de l'enquêté et la profession de son père)</i>	27
3. <i>Des classes moyennes qui choisissent leur école</i>	27
<i>Graphique 8 : Le recours à l'enseignement privé selon le milieu social (en %)</i>	28

E. Les inégalités de réussite scolaire en fonction du genre	29
1. Une socialisation familiale différentielle.....	29
Graphique 9 : Évolution du nombre de filles et de garçons en classe préparatoire scientifique (effectifs)	30
Les relations maîtres/élèves en mathématiques	31
Jugements professoraux concernant Léa et Loïc	32
Bibliographie indicative	33

Introduction

Dans son livre célèbre, *80% au bac ... et après ?!*, Stéphane BEAUD relate un échange qu'il a eu, en 1991, avec Nassim, lycéen en classe de Première, à propos d'un sujet de Sciences économiques et sociales sur la mobilité sociale. Nassim rejette le proverbe « *Tel père, tel fils !* » en disant que chacun est libre d'exercer le métier qu'il souhaite. Lui-même ne veut pas travailler à l'usine Peugeot comme son père et pense que c'est l'École qui va lui permettre d'accéder à la profession qu'il souhaite exercer : « *Nous, on peut faire quelque chose avec l'école... On peut travailler comme vous là, comme vous êtes en train de faire. C'est l'école maintenant... l'école c'est le passeport... C'est vrai, moi je vois l'école comme ça, une sorte de passeport. La réussite, la réussite professionnelle, elle dépend beaucoup de l'école pour moi.* »

La Révolution française, en abolissant la société d'ordres d'Ancien régime a ouvert la voie à la mobilité sociale. Dans une société démocratique, les positions sociales devraient être attribuées en fonction du mérite des individus attesté par le diplôme qu'ils détiennent : c'est la méritocratie.

En transmettant des savoirs, l'École vise ainsi à favoriser l'égalité des chances : en accordant les mêmes chances, les mêmes opportunités, à tous les enfants, quelle que soit leur origine sociale, l'École cherche à effacer l'effet de l'héritage familial au profit du mérite individuel.

Depuis le XIXe siècle, les réformes scolaires mises en œuvre en France ont cherché à atteindre cet objectif mais elles n'ont pas fait disparaître les inégalités scolaires.

Pourquoi les enfants des classes supérieures accèdent-ils aux diplômes les plus élevés et les plus valorisants sur le marché du travail ? Pourquoi les filles n'accèdent-elles pas aux diplômes les plus rentables ou prestigieux alors que leurs performances scolaires sont aujourd'hui supérieures à celles des garçons ?

I. A quoi sert l'École ?

Pour comprendre le rôle essentiel que tient l'École dans la société française, il faut procéder à une comparaison à la fois historique et géographique.

A. *Self made man* ou réussite scolaire ?

Parti en 1831 aux États-Unis pour étudier le système pénitentiaire américain, Alexis DE TOCQUEVILLE rapporte de son périple une analyse novatrice de la démocratie². En rupture avec l'approche institutionnaliste et politique alors dominante, il propose une définition sociologique de la démocratie comme un « *état social* » qui se caractérise par un processus d'égalisation des conditions : « *Parmi les objets nouveaux qui, pendant mon séjour aux Etats-Unis, ont attiré mon attention, aucun n'a plus vivement frappé mes regards que l'égalité des conditions.*

1 BEAUD Stéphane, *80% au bac ... et après ? Les enfants de la démocratisation scolaire*, Paris, La découverte/Poche, 2002

2 TOCQUEVILLE Alexis de, *De la démocratie en Amérique*, Paris, GF-Flammarion 2 tomes (1981) [1835 et 1840]

Je découvris sans peine l'influence prodigieuse qu'exerce ce premier fait sur la marche de la société ; il donne à l'esprit public une certaine direction, un certain tour aux lois ; aux gouvernants des maximes nouvelles, et des habitudes particulières aux gouvernés ».

Rompant avec la logique de reproduction sociale des sociétés d'ordres, la société américaine offrirait ainsi à chaque citoyen l'opportunité d'une réussite sociale et d'un accomplissement personnel : « *De même qu'il n'y a plus de races de pauvres, il n'y a plus de races de riches ; ceux-ci sortent chaque jour du sein de la foule, et y retournent sans cesse* ».

Si Alexis DE TOCQUEVILLE idéalise certainement la fluidité sociale de la société américaine en ce qu'il la regarde en miroir de la France de son époque, il n'en pointe pas moins le rôle fondamental que joue la mobilité sociale en démocratie, régime qu'il juge dès lors inéluctable. La démocratie n'implique pas l'égalité des positions - l'égalitarisme - mais la possibilité pour tous d'accéder à l'ensemble des positions sociales - l'égalité des chances.

Aux Etats-Unis, le mythe méritocratique prend la figure du self made man, qui au fond de son garage ou de son atelier bricole une invention de génie qui lui apportera le succès professionnel et la gloire à l'image de Steve JOBS ou de Bill GATES.

En France, la mobilité sociale est davantage envisagée sous l'angle de la réussite scolaire favorisant la réussite sociale³. Georges POMPIDOU, fils d'instituteurs et petit-fils de paysans, devenu Président de la République après des études brillantes à l'École Normale supérieure, symbolise ce modèle méritocratique français.

Ce rôle essentiel attribué à l'école prend naissance en France au XIXe siècle.

B. Des réformes scolaires pour favoriser l'égalité des chances

Sous l'Ancien Régime, l'enseignement est élitiste et genré⁴. Seuls les fils de nobles ou de bourgeois accèdent aux collèges. Les fils de paysans ou d'ouvriers sont sous-scolarisés et ne fréquentent que les « *petites écoles* » destinées à donner une instruction de base aux enfants (lire, écrire, compter). Les filles sont les principales exclues du système scolaire. Cette conception très genrée de l'éducation repose sur une vision traditionnelle du rôle féminin : les filles n'auraient pas besoin d'être scolarisées pour apprendre les tâches domestiques qui leur sont dévolues.

Même si la Révolution française permet de renverser la société d'ordres d'Ancien Régime et s'inspire de la philosophie des Lumières, au début du XIXe siècle, le système scolaire français reste très segmenté : les enfants de la bourgeoisie urbaine profitent du lycée napoléonien (créé en 1802) tandis que les enfants de paysans et prolétaires fréquentent très peu l'École en fournissant des bras à l'agriculture ou à l'industrie naissante.

La loi GUIZOT du 28 juin 1833 cherche pourtant à faire évoluer les choses en instaurant des écoles primaires publiques pour les garçons : « Toute commune est tenue, soit par elle-même, soit en se réunissant à une ou plusieurs communes voisines, d'entretenir au moins une école primaire élémentaire ». Mais, faute de moyens et de contraintes fortes, cette loi n'est pas

³ CUIN Charles-Henry, *Les sociologues et la mobilité sociale*, Paris, Presses universitaires de France, 1993

⁴ ALBERTINI Pierre, *L'École en France. XIXe-XXe siècle de la maternelle à l'université*, Paris, Hachette Supérieur, 1993

partout suivie d'effets. Il faut attendre la loi Falloux (15 mars 1850) pour que l'ouverture d'une école primaire de filles dans les communes de plus de 800 habitants devienne obligatoire.

Ce sont les lois FERRY qui ont profondément réformé l'École en permettant son accès aux catégories populaires ouvrières et paysannes.

Le 16 juin 1881 est votée la gratuité de l'enseignement primaire : « Il ne sera plus perçu de rétribution scolaire dans les écoles primaires publiques » (article 1). Le 28 mars 1882, la loi FERRY rend l'enseignement primaire laïc et obligatoire : « L'instruction primaire est obligatoire pour les enfants des deux sexes âgés de six ans révolus à treize ans révolus » (article 4).

Les instituteurs, que Charles PÉGUY baptisera « les Hussards noirs de la République », jouent un rôle essentiel dans cette ouverture sociale de l'école en alphabétisant les populations mais aussi en leur transmettant les valeurs démocratiques.

Les lycées restent, quant à eux, payants et sont toujours réservés aux enfants de la bourgeoisie. Si le Front populaire prolonge la scolarité obligatoire jusqu'à 14 ans (loi du 9 août 1936), c'est à partir de la Ve République que l'enseignement secondaire connaît une véritable ouverture sociale⁵. La réforme BERTHOIN (6 janvier 1959) rend la scolarité obligatoire jusqu'à 16 ans pour les enfants nés après le 1er janvier 1953 et institue un cycle d'observation de deux ans (6e et 5e). Elle est prolongée par la réforme FOUCHET (3 août 1963) qui ajoute un cycle d'orientation de deux ans (4e et 3e) effectué dans un collège d'enseignement général (CEG) ou dans un collège d'enseignement secondaire (CES). La loi HABY (11 juillet 1975) unifie les collèges (le collège unique) et permet aux collégiens de poursuivre leur scolarité au lycée.

La dernière grande vague de réformes structurelles concerne le lycée et date des années 1980. En 1985, Jean-Pierre CHEVÈNEMENT lance le mot d'ordre : « 80% d'une classe d'âge au baccalauréat » qui sera repris par la loi d'orientation scolaire de 1989 de Lionel JOSPIN. Pour atteindre cet objectif, est créé le baccalauréat professionnel en 1985 qui permet aux titulaires d'un BEP ou d'un CAP de poursuivre leurs études secondaires.

C. Les missions de l'École

Emile DURKHEIM, fondateur de la sociologie française, accorde un rôle essentiel à l'École. Elle est d'abord pour lui une instance de socialisation. Il définit l'éducation comme la « *socialisation méthodique de la jeune génération* »⁶.

Dans son cours sur « *L'histoire de l'enseignement secondaire en France* »⁷, qu'il dispensa au sein des Ecoles normales de 1904 à 1914, il montre qu'au fil des siècles, le contenu de l'enseignement a considérablement évolué : son fort contenu religieux et moral cède progressivement la place à des savoirs humanistes et scientifiques. Cette évolution est liée à la laïci-

5 PROST Antoine, *L'enseignement s'est-il démocratisé ?*, Paris, Presses universitaires de France, 1992

6 DURKHEIM Emile, *Education et sociologie*, Paris, Presses universitaires de France, 2006 (1922)

7 DURKHEIM Emile, *L'évolution pédagogique en France*, Paris, Presses universitaires de France, 1999 (1938)

sation de la société mais aussi aux transformations économiques. Si l'acquisition des savoirs apparaissait comme un facteur d'émancipation pour les philosophes des Lumières, ils deviennent, avec la révolution industrielle du XIXe siècle, un véritable facteur de productivité. Les lois FERRY ont ainsi un objectif politique, transmettre les valeurs républicaines, mais aussi ce motif économique : « *Il s'agissait en effet, pour les nouveaux maîtres de la « République républicaine », de mettre l'École au service de deux objectifs principaux : d'une part, le développement économique, qui nécessitait un niveau d'instruction minimal de la part des travailleurs, et, d'autre part, l'intégration civique et culturelle de la nation* »⁸.

L'allongement progressif de la scolarité (cf. I.B) s'explique par ce besoin d'accumuler un capital humain. Pour l'économiste américain Gary BECKER, le capital humain est « *l'ensemble des capacités productives qu'un individu acquiert par accumulation de connaissances générales ou spécifiques, de savoir-faire, etc.* »⁹. L'éducation permet d'augmenter la productivité de l'individu et, comme le salarié est rémunéré à sa productivité, son salaire croît en fonction du volume de son capital humain. De plus, le diplôme protège contre le chômage.

Aujourd'hui, avec le développement de l'économie numérique, le besoin d'éducation est renforcé. Ainsi, dès mars 2000, l'Union européenne adopte la stratégie de Lisbonne dont l'objectif est de faire de l'Union européenne « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde d'ici à 2010 ».

L'École joue un rôle essentiel dans nos sociétés parce que les diplômes qu'elle délivre sont aujourd'hui indispensables mais aussi parce que les statuts sociaux ne sont plus transmis à la naissance mais acquis.

Si l'École est accessible à tous les individus, quelle que soit leur origine sociale (principe d'égalité des chances), et si les diplômes qu'elle délivre permettent d'accéder à toutes les positions sociales, alors la société héréditaire cède la place à une société qui repose sur le mérite : c'est la méritocratie.

II. L'École s'est-elle démocratisée ?

Avant d'analyser les principaux indicateurs mesurant l'accès à l'école et à l'enseignement supérieur, il faut distinguer les différents sens du mot démocratisation scolaire.

A. Les différents sens de la démocratisation scolaire

Comme nous le rappelle l'historien Antoine PROST¹⁰ « *Démocratisation : appliqué à l'enseignement comme à d'autres domaines, le terme accepte simultanément*

8 CUIN Charles-Henry, *Les sociologues et la mobilité sociale*, Paris, Presses universitaires de France, 1993, p. 158

9 BECKER Gary, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, 1964

10 PROST Antoine, *L'enseignement s'est-il démocratisé ?*, Paris, Presses universitaires de France, 1992, p. 12

deux sens complémentaires, quantitatif et qualitatif ».

La démocratisation est quantitative lorsque le pourcentage d'élèves scolarisés au sein d'une classe d'âge croît. Tout comme la consommation s'est démocratisée avec la diffusion à l'ensemble de la population des biens jusque-là réservés à une élite (par exemple l'automobile), l'École se démocratise lorsqu'elle n'est plus l'apanage d'une élite. Le pendant de l'expression « *consommation de masse* » est alors « *massification de l'enseignement* ».

Au sens qualitatif, la démocratisation scolaire signifie l'égalité de réussite pour tous les élèves quels que soient leur origine sociale, leur genre, leur origine ethnique... C'est la véritable égalité des chances. En poursuivant la métaphore de la consommation, c'est la qualité des biens qui est ici en jeu : tout comme il existe des gammes différentes d'automobiles, il existe des diplômes plus ou moins prestigieux et surtout plus ou moins rentables sur le marché du travail.

Le sociologue Pierre MERLE rejette la distinction initiée par Antoine PROST et forge la notion de démocratisation ségrégative¹¹. Selon lui, il existe une véritable ségrégation sociale dans le recrutement des différentes filières de l'enseignement secondaire et de l'enseignement supérieur. Les enfants d'ouvriers n'obtiennent pas le même type de bac que les enfants de cadres (bac général versus bac technologique), n'accèdent pas aux Grandes Ecoles...

B. La massification scolaire

Dans l'introduction de leur étude longitudinale du système scolaire français depuis 1958¹², Florence DEFRESNE et Jérôme KROP notent : « *Le système scolaire français a connu sous la Ve République une massification spectaculaire. Cette massification est caractérisée notamment par un allongement de la durée des études et par l'accès d'une large partie de la population à un niveau de qualification élevé, qui était auparavant réservé à une minorité d'élèves généralement issus des catégories sociales les plus privilégiées.* »

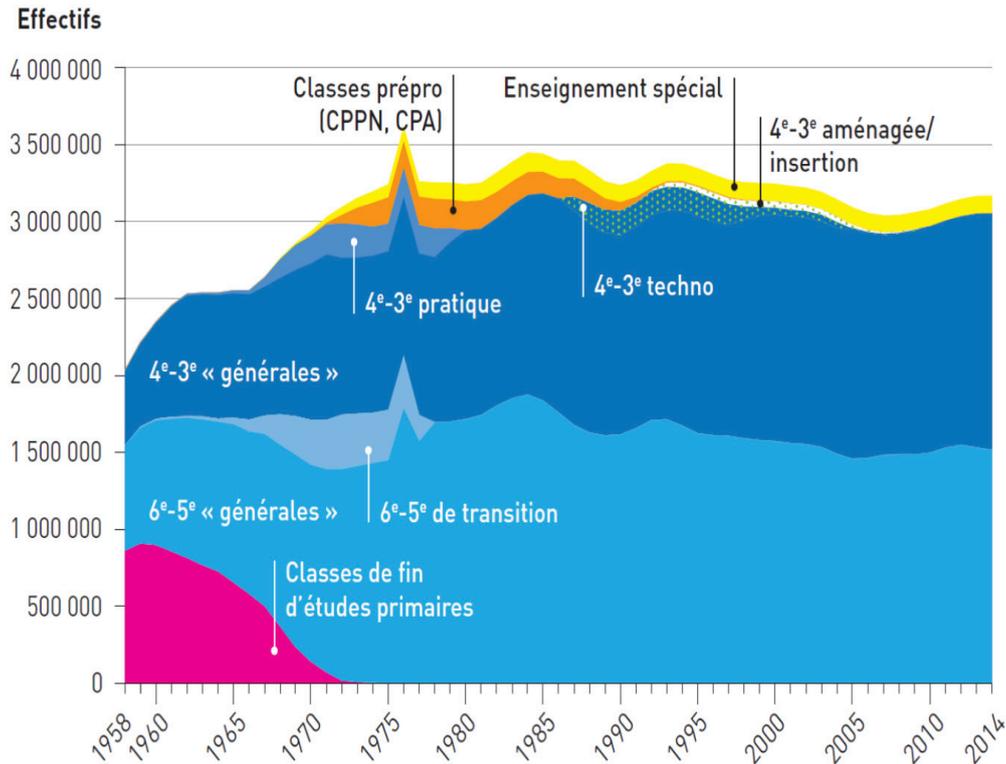
Dans un premier temps, les réformes BERTHOIN, FOUCHE puis HABY (cf. I.B) permettent la généralisation de l'accès au collège (graphique 1).

Les réformes CHEVÈNEMENT et JOSPIN (cf. I.B) prolongent ce mouvement en favorisant l'accès au lycée (graphique 2) et en permettant à une grande majorité de jeunes d'obtenir le baccalauréat (graphique 3).

11 MERLE Pierre, « Le concept de démocratisation d'une institution scolaire : une typologie et sa mise à l'épreuve », *Population*, n°1, 2000

12 DEFRESNE Florence, KROP Jérôme, « La massification scolaire sous la Ve République. Une mise en perspective des statistiques de l'Éducation nationale (1958-2014) », *Education & formations*, n°91, septembre 2016

Graphique 1 : Évolution des effectifs des classes de fin d'études primaires et du collège la méritocratie.

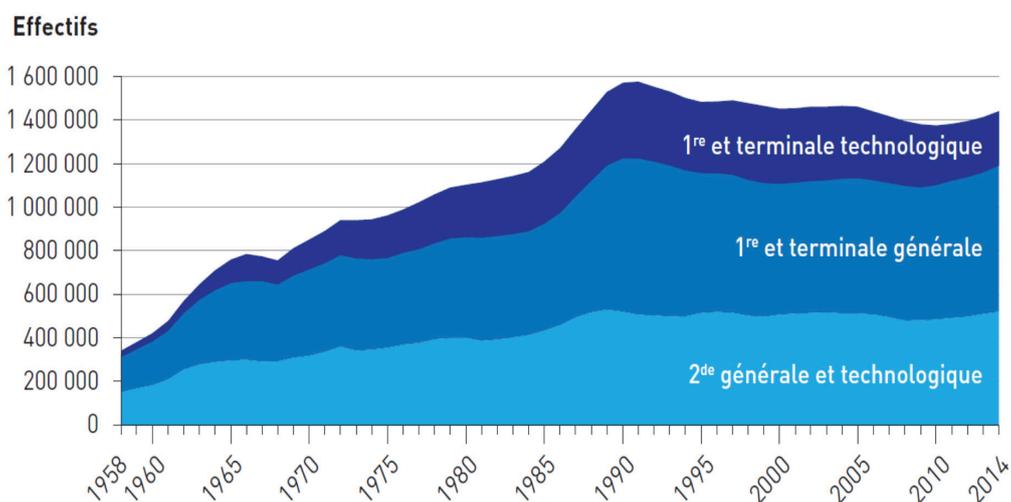


Lecture : en 1958, 2 millions d'élèves sont scolarisés par l'Éducation nationale en fin d'études primaires ou au collège. Parmi eux, 864 000 élèves fréquentent une classe de fin d'études primaires.

Champ : France métropolitaine, enseignement scolaire public et privé du ministère en charge de l'éducation nationale (MEN).

Sources : recensements annuels des effectifs d'élèves dans les établissements scolaires du MEN

Graphique 2 : Évolution des effectifs du second cycle général et technologique

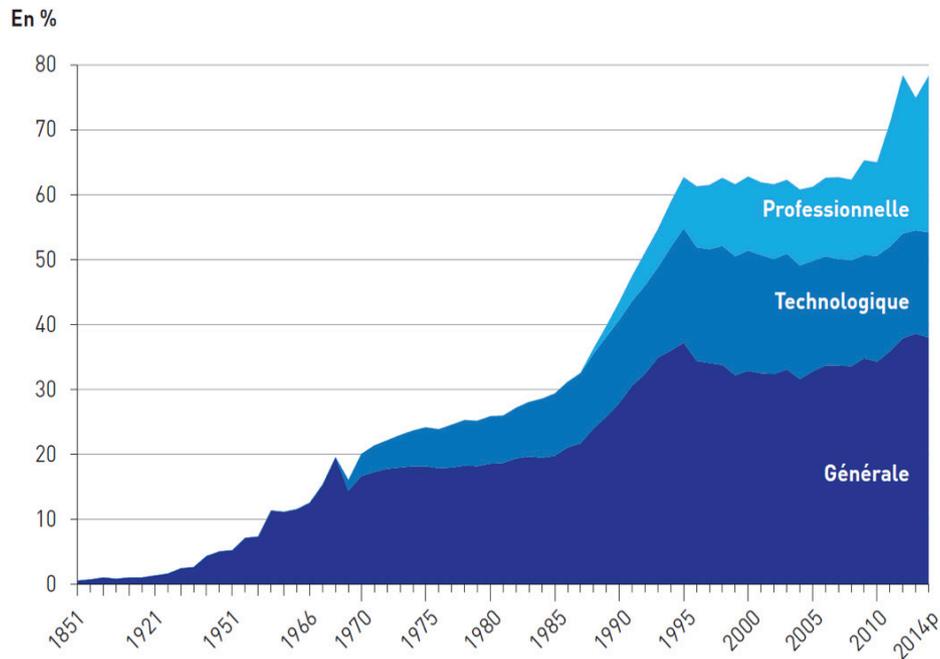


Lecture : en 1958, 339 300 élèves sont scolarisés dans le second cycle général et technologique de l'Éducation nationale. Ils sont 1 439 800 dans ce cas en 2014.

Champ : France métropolitaine, enseignement scolaire public et privé du ministère en charge de l'éducation nationale (MEN).

Sources : recensements annuels des effectifs d'élèves dans les établissements scolaires du MEN.

Graphique 3 : Proportion de bacheliers dans une génération selon la voie (en %)



p : données provisoires.

Lecture : en 2014, la proportion de bacheliers dans une génération est de 78,3 %, avec 38,0 % de bacheliers généraux, 16,2 % de bacheliers technologiques et 24,1 % de bacheliers professionnels.

Champ : France métropolitaine jusqu'en 2000, France métropolitaine + DOM (hors Mayotte) à partir de 2001.

Sources : systèmes d'information sur les examens des ministères en charge de l'éducation nationale et de l'agriculture et estimations démographiques de l'Insee.

Ces bacheliers peuvent alors accéder à l'enseignement supérieur dont les effectifs connaissent une forte croissance à partir des années 1980 (tableau 1).

Tableau 1 : Évolution des effectifs de l'enseignement supérieur (en milliers)

En milliers	1980	1990	2000	2005	2010	2014	2015	2016 (5)	2017	2018	Évolution annuelle brute (en %)
Universités (1)	858,1	1 159,9	1 396,8	1 421,7	1 420,6	1 509,6	1 552,2	1 568,9	1 584,8	1 614,9	1,9
<i>dont préparation DUT</i>	53,7	74,3	116,9	112,6	115,7	116,4	116,2	116,6	116,8	119,7	2,5
<i>dont ingénieurs (yc en partenariat)</i>	8,3	10,5	23,2	25,6	23,9	26,6	28,5	29,7	29,9	31,0	3,8
Formations d'ingénieurs (hors universités yc en partenariat)	31,6	47,1	73,4	82,5	101,6	114,9	118,0	122,8	128,9	133,2	3,3
STS et assimilés (2)	67,9	199,3	238,9	230,4	242,2	255,3	256,1	257,2	256,6	262,6	1,6
CPGE (3)	40,1	64,4	70,3	74,8	79,9	84,0	85,9	86,5	86,5	85,1	-1,6
Écoles de commerce, gestion et comptabilité (hors STS)	15,8	46,1	63,4	88,4	121,3	134,3	136,2	152,1	174,1	187,4	7,7
Écoles paramédicales et sociales (4)	91,7	74,4	93,4	131,7	137,4	135,4	135,2	135,1	134,8	134,9	0,1
Autres formations	75,8	125,7	224,2	253,8	196,3	215,5	226,2	232,0	256,8	260,5	1,4
Ensemble	1 181,1	1 717,1	2 160,3	2 283,3	2 299,2	2 449,2	2 509,8	2 554,5	2 622,4	2 678,7	2,1
<i>dont privé</i>		224,1	277,4	333,7	411,0	437,8	450,6	474,2	520,7	540,9	3,9
<i>dont étudiants étrangers</i>		161,1	174,6	265,7	284,3	299,0	308,3	322,3	341,5	358,0	4,8

1. Y compris Lorraine.

2. Y compris Mayotte, devenu un DOM à partir de 2011.

3. Les effectifs d'étudiants en diplôme d'études comptables et financières ont été comptés en CPGE avant 1990 et avec les autres établissements et formations ensuite.

4. Données provisoires en 2018-2019 pour les formations paramédicales et sociales (reconduction des données 2017-2018).

5. Des opérations d'identification d'établissements manquants et d'extension de la couverture du système d'informations individualisé (auparavant fondé sur des données agrégées pour certains établissements) ont été mises en œuvre depuis la collecte 2016-2017.

Champ : France métropolitaine + DOM

Sources : MESRI-SIES, Systèmes d'information SISE et Scolarité, enquêtes menées par le SIES sur les établissements d'enseignement supérieur, enquêtes spécifiques aux ministères en charge de l'agriculture, de la santé, des affaires sociales et de la culture

Lorsque l'on examine le niveau de formation atteint aujourd'hui à la sortie du système scolaire (tableau 2), on constate que près d'un jeune sur deux (46%) sort du système scolaire avec un diplôme de l'enseignement supérieur alors que seuls 6% des sortants n'ont aucun diplôme.

Tableau 2 : Répartition des sortants de formation initiale en 2016 en fonction de leur diplôme le plus élevé (en %)

	En milliers	En %
Master, doctorat	113,5	15
Écoles supérieures	60,3	8
Licence	71,9	10
BTS, DUT et équivalents	87,4	12
Paramédical et social	10,1	1
Total diplômés des études supérieures	343,1	46
Baccalauréat général	64,8	9
Baccalauréat technologique	42,8	6
Baccalauréat professionnel et assimilé	125,0	17
CAP, BEP ou équivalent	74,0	10
Total diplômés formations en lycée et en apprentissage (2nd degré)	306,5	42
Brevet seul	49,6	7
Aucun diplôme	40,9	6
Total brevet et aucun diplôme	90,5	12
Total sortants de formation initiale	740,2	100

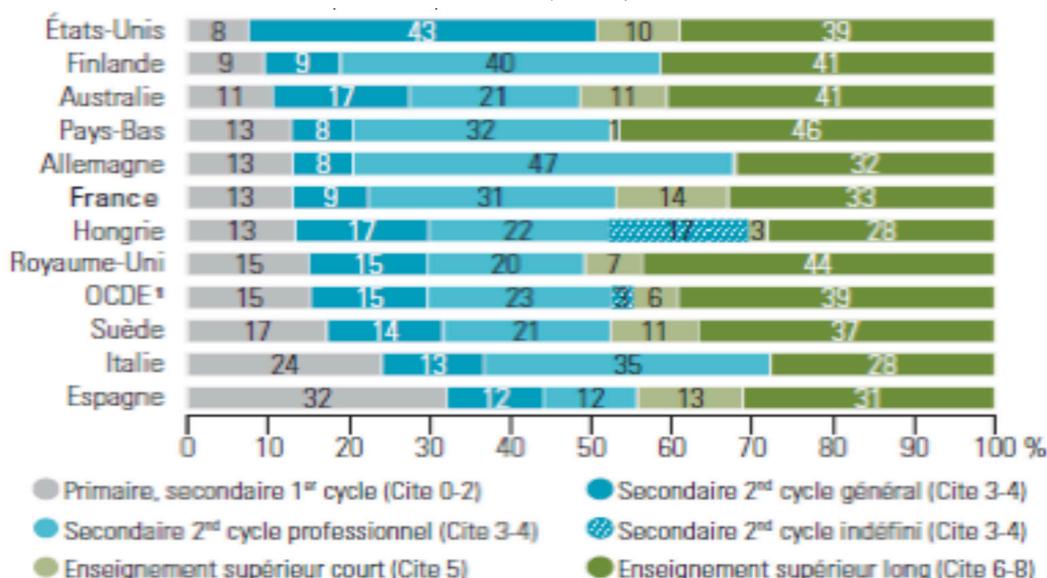
Lecture : en moyenne sur 2015, 2016 et 2017, 46 % des jeunes sortants de formation initiale sont diplômés de l'enseignement supérieur.

Champ : France métropolitaine + DOM (hors Mayotte), données provisoires.

Source : DEPP, L'Etat de l'École 2019 d'après Insee, enquêtes Emploi, estimations de population, recensement de la population ; traitement MENJ-MESRI-DEPP

Si nous comparons la situation de la France à celle des principaux pays industrialisés (graphique 4), nous constatons que la massification de l'enseignement est générale.

Graphique 4 : Niveau de diplôme de la population des 25-34 ans dans les pays de l'OCDE en 2018 (en %)



1. Moyenne OCDE : moyenne arithmétique, sans Japon ni Colombie.

Lecture : en 2018, 31 % de la population française âgée de 25 à 34 ans est diplômée d'un enseignement secondaire de second cycle professionnel et 9 % d'un enseignement secondaire de second cycle général, proportions proches de celle des Pays-Bas.

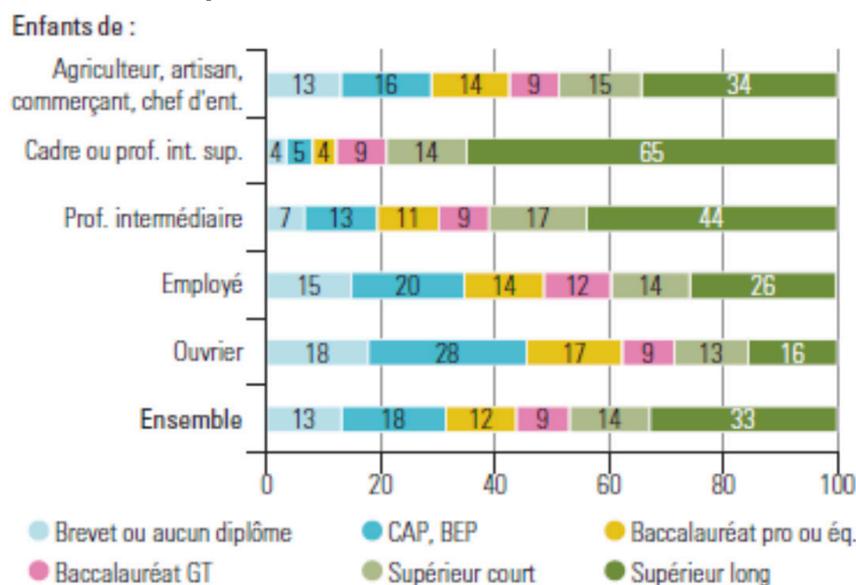
Source : OCDE, Regards sur l'éducation, 2019 (à partir des enquêtes sur les forces de travail).

C. La persistance d'inégalités scolaires

La massification scolaire (démocratisation quantitative) n'a cependant pas permis de faire disparaître les inégalités scolaires.

En analysant le tableau 2, nous avons souligné le niveau élevé de formation des sortants du système scolaire. La dernière ligne du graphique 5 confirme ce constat : en 2018, 47 % (33% + 14%) des adultes de 25-34 ans sont diplômés de l'enseignement supérieur. Mais ce sont 79% des enfants de cadre ou profession intellectuelle supérieure qui sont diplômés du supérieur contre seulement 29 % des enfants d'ouvrier.

Graphique 5 : Niveau de diplôme des 25-34 ans selon le milieu social, en 2018 (en %)



Note : la catégorie socioprofessionnelle d'un retraité ou d'un chômeur est celle de son dernier emploi. La profession du père est privilégiée, celle de la mère y est substituée lorsque le père est absent, décédé, ou n'a jamais travaillé.

Champ : France métropolitaine + DOM (hors Mayotte), données provisoires.

Sources : DEPP, L'Etat de l'Ecole 2019 d'après Insee, enquêtes Emploi ; traitement MENJ-MESRI-DEPP

L'analyse longitudinale de Valérie ALBOUY et Thomas WANECQ¹³ (tableau 3) qui prolonge l'enquête de Michel EURIAT et Claude THÉLOT¹⁴ permet d'affiner ce constat. Les auteurs calculent en effet des rapports des chances relatives (cf. encadré).

Nous voyons que les réformes scolaires ont permis de réduire les écarts entre les enfants issus de milieu populaire et les enfants issus de milieu supérieur entre les générations nées entre 1919 et 1928 et celles nées entre 1939 et 1948 pour tous les niveaux. Cependant, ces écarts restent très élevés et sont d'autant plus importants que les filières sont sélectives (par exemple les Grandes Ecoles). Ils ont même tendance à croître dans les très Grandes Ecoles (ENS, Polytechnique, HEC...) à partir de la génération née entre 1949 et 1958.

13 ALBOUY Valérie, WANECQ Thomas, « Les inégalités sociales d'accès aux grandes écoles », *Economie et statistique*, n°361, INSEE, 2003

14 EURIAT Michel et Thélot Claude, « Le recrutement de l'élite scolaire en France », *Revue française de sociologie*, XXXVI, 1995

Tableau 3 : Rapports des chances relatives entre milieux supérieur et populaire (en %)

	Génération née entre				
	1919-1928	1929-1938	1939-1948	1949-1958	1959-1968
Non diplômés de l'enseignement supérieur	32,7	28,8	18,4	15,9	13,7
1 ^{er} ou 2 ^e cycle universitaire	11,6	10,7	5,9	5,8	5,7
3 ^e cycle universitaire	37,0	27,2	18,9	16,7	12
Grande école et très grande école	33,5	26,8	18,0	16,9	19,8
Grande école	24,2	22,5	15,0	14,2	16,6
Très grande école	52,0	29,5	23,7	25,2	39,9

Lecture : prenons deux garçons au hasard, tous deux nés entre 1919 et 1928, l'un d'origine populaire, l'autre d'origine supérieure. Il y a 32,7 fois plus de chances que le garçon d'origine populaire n'ait pas de diplôme de l'enseignement supérieur et que le garçon d'origine supérieure en ait un que l'inverse.

Champ : hommes français de naissance, âgés de plus de 25 ans au moment où ils sont enquêtés et ayant terminé leurs études.

Source : Valérie Albouy et Thomas Wanecq, « Les inégalités sociales d'accès aux grandes écoles », Economie et statistique, n°361, Insee, 2003 d'après Insee, Enquêtes Emploi

Qu'est-ce qu'un rapport des chances relatives (odds ratio) ?

Supposons qu'une société ne soit composée que de deux groupes sociaux, des cadres et des ouvriers.

Sur 100 fils de cadres, 80 deviennent cadres et 20 ouvriers et que sur 100 fils d'ouvriers, 75 deviennent ouvriers et 25 cadres.

Le rapport des chances relatives (en anglais odds ratio) est égal à :

$$\frac{80/20}{25/75} = 12$$

Cela signifie que les chances de devenir cadre plutôt qu'ouvrier sont 12 fois plus fortes pour les fils de cadre que pour les fils d'ouvrier.

Si le rapport des chances relatives était égal à 1, il n'y aurait aucune inégalité : un individu ayant une origine sociale donnée aurait relativement les mêmes chances d'accéder aux différentes positions sociales qu'un individu ayant une autre origine sociale.

Plus la valeur du rapport des chances relatives est élevée, plus l'inégalité est forte.

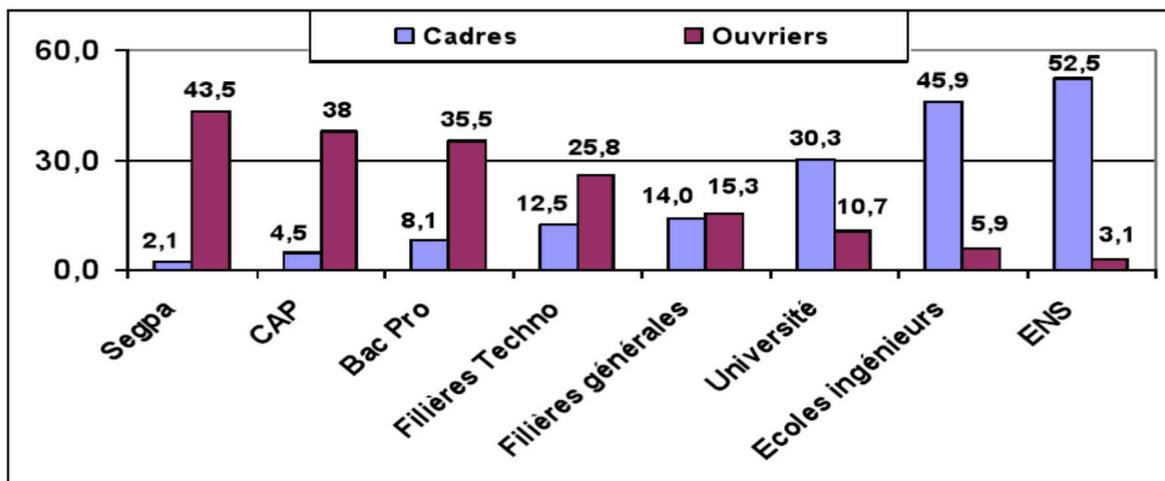
Ces inégalités prennent naissance dès l'entrée à l'École¹⁵ et s'accroissent au fil de la scolarisation : les inégalités étant cumulatives, elles produisent, in fine, des écarts considérables.

Parmi les élèves qui sortent sans formation du système scolaire (graphique 6), on trouve une proportion très importante d'enfants de classes populaires alors que les enfants des classes

¹⁵ En réalité, dès la naissance puisque la socialisation primaire au sein des familles joue un rôle essentiel.

supérieures sont surreprésentés dans les filières sélectives de l'enseignement supérieur¹⁶.

Graphique 6 : Proportion d'enfants de cadres et d'ouvriers selon le niveau d'études (en %)



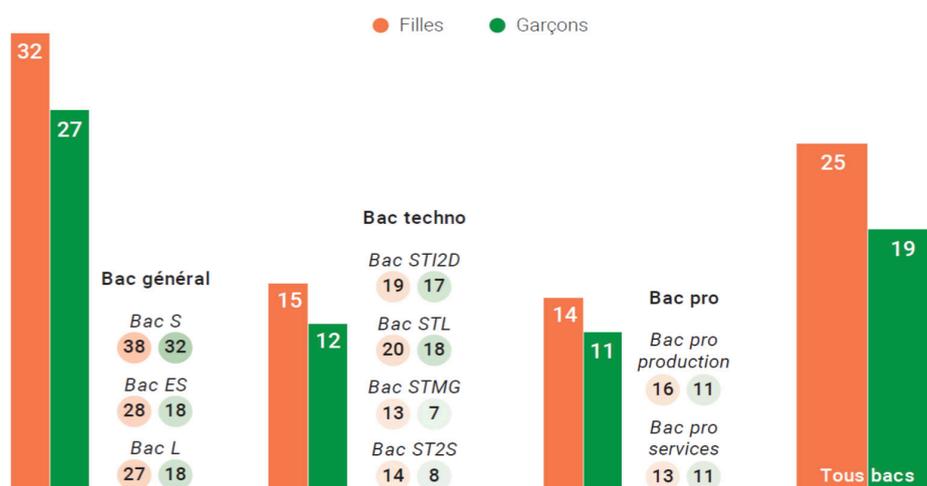
Lecture : Les SEGPA scolarisent 2,1% d'enfants de cadres et 43,5% d'enfants d'ouvriers

Source : MEN, Repères et Références Statistiques, 2014

Si les inégalités scolaires sont sociales, elles sont aussi genrées. Les inégalités entre filles et garçons sont toutefois de nature différente des inégalités liées à l'origine sociale.

Jusqu'en Terminale, les performances des filles sont meilleures que celles des garçons¹⁷ que ce soit en termes de réussite au brevet des collèges ou au baccalauréat ou en termes de mention (graphique 7).

Graphique 7 : Proportion de mentions « bien » ou « très bien » au baccalauréat en 2018 (en %)



Lecture : 32 % des candidates et 27 % des candidats admis au baccalauréat scientifique (S) en 2018 l'ont obtenu avec une mention « bien » ou « très bien ».

16 MERLE Pierre, « L'école française, démocratique ou élitiste ? », *La vie des idées*, septembre 2015

17 Ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse, « Filles et garçons sur le chemin de l'égalité de l'école à l'enseignement supérieur 2020 », 2020

Champ : France métropolitaine + DOM.

Source : MENJ-MESRI-DEPP

Les différences s'observent dans les choix de filières au lycée qui influencent ensuite les choix de filières dans l'enseignement supérieur (tableau 4). Dans les filières sélectives, elles sont sous-représentées : dans les IUT, mais surtout dans les Ecoles d'ingénieur. A l'inverse, elles sont surreprésentées dans les études de santé. A l'université, elles sont majoritaires en Master mais plus en doctorat. Elles y choisissent les filières littéraires et juridiques et délaissent les filières scientifiques.

Tableau 4 : Part des femmes dans les principaux diplômes du supérieur délivrés en 2017 (en %)

	Diplômes délivrés	Part des femmes (%)
BTS	135 744	50,4
DUT	48 053	42,1
Licence	226 393	56,9
Licence générale	173 572	59,6
Licence professionnelle	52 821	47,9
Master	130 716	60,2
Master recherche	6 316	56,5
Master professionnel	22 203	60,0
Master indifférencié	102 197	60,5
Diplôme d'ingénieur	38 104	28,1
Diplôme d'école de commerce et de gestion	48 059	51,2
Diplôme de docteur (santé)	11 446	63,0
Doctorat	11 241	46,4

Lecture : en 2017, 135 744 candidats ont obtenu un BTS. Parmi eux, 50,4 % sont des femmes.

Champ : France métropolitaine + DOM.

Source : MESRI-SIES.

III. Les facteurs d'inégalités de réussite scolaire

La massification scolaire n'a pas fait disparaître les inégalités sociales de réussite scolaire. Dès le milieu des années 1960, Pierre Bourdieu et Jean-Claude Passeron soulignent le rôle décisif du capital culturel dans la réussite scolaire. Leur analyse est contestée par Raymond BOUDON au début des années 1970 qui explique les inégalités scolaires à partir des stratégies des parents. Depuis les années 1980, ce « débat BOURDIEU BOUDON » est enrichi par des travaux qui ouvrent la boîte noire de l'École et étudient de façon fine la mobilisation des familles. Si ces analyses privilégient l'origine sociale comme facteur explicatif des inégalités de réussite scolaire, les travaux les plus récents permettent de prendre en compte l'influence du genre des élèves sur leur réussite scolaire.

A. L'importance du capital culturel

Dans *La reproduction*¹⁸, Pierre BOURDIEU et Jean-Claude PASSERON soutiennent que les familles issues des classes sociales dominantes mettent en œuvre des stratégies de reproduction afin de se perpétuer. De génération en génération, les familles cherchent à maintenir ou à améliorer leur position sociale. Pour cela, elles transmettent leur capital à leurs enfants.

Jusqu'au début du XXe siècle, les familles assuraient leur reproduction sociale en transmettant leur capital économique (par exemple la transmission de l'entreprise). Elles s'appuyaient également sur leurs stratégies matrimoniales : choisir une épouse bien dotée pour son fils lorsque l'on appartenait à la classe dominante.

Durant les Trente Glorieuses, le diplôme est progressivement devenu le passeport indispensable à l'obtention des emplois. Le « *nouveau capital* »¹⁹ à transmettre est désormais le capital culturel.

« *Le capital culturel peut exister sous trois formes : à l'état incorporé, c'est-à-dire sous la forme de dispositions durables de l'organisme ; à l'état objectivé, sous la forme de biens culturels, tableaux, livres, dictionnaires, instruments, machines, qui sont la trace ou la réalisation de théories ou de critiques de ces théories, de problématiques, etc. ; et enfin à l'état institutionnalisé, forme d'objectivation qu'il faut mettre à part parce que, comme on le voit avec le titre scolaire, elle confère au capital culturel qu'elle est censée garantir des propriétés tout à fait originales* »²⁰.

Les classes dominantes doivent donc utiliser l'École pour mettre en œuvre leurs stratégies collectives. L'École affiche une autonomie par rapport aux différentes cultures de classe.

Pourtant, elle valorise des compétences extra-scolaires acquises dans le cadre familial : le langage, le mode de raisonnement, la culture générale (culture libre).

De plus, l'habitus des enfants des classes dominantes, « le principe générateur et organisateur de pratiques et de représentations sociales », est en affinité avec celui des enseignants.

Les élèves qui réussissent ne sont pas ceux qui le méritent mais ceux qui héritent²¹ d'un capital culturel (cf. encadré).

En étant « indifférente aux différences », l'École légitime les inégalités sociales en laissant croire que l'échec scolaire est lié à des propriétés intellectuelles et non sociales. Elle est une instance de reproduction sociale qui permet aux classes dominantes de maintenir leur domination de génération en génération.

18 BOURDIEU Pierre, PASSERON Jean-Claude, *La reproduction. Eléments pour une théorie du système d'enseignement*, Paris, Editions de Minuit, 1970

19 BOURDIEU Pierre, « Le nouveau capital » in BOURDIEU Pierre, *Raisons pratiques*, Paris, Le Seuil, 1994

20 BOURDIEU Pierre, « Les trois états du capital culturel », *Actes de la recherche en Sciences sociales*, n°30, 1979

21 BOURDIEU Pierre, PASSERON Jean-Claude, *Les héritiers. Les étudiants et la culture*, Paris, Editions de Minuit, 1964

Les héritiers

« Les étudiants les plus favorisés ne doivent pas seulement à leur milieu d'origine des habitudes, des entraînements et des attitudes qui les servent directement dans leurs tâches scolaires ; ils en héritent aussi des savoirs et un savoir-faire, des goûts et un « bon goût » dont la rentabilité scolaire, pour être indirecte, n'en est pas moins certaine. La culture « libre », condition implicite de la réussite universitaire en certaines disciplines, est très inégalement répartie entre les étudiants originaires de milieux différents, sans que l'inégalité des revenus puisse expliquer les écarts constatés. Le privilège culturel est manifeste lorsqu'il s'agit de la familiarité avec les œuvres que seule peut donner la fréquentation régulière du théâtre, du musée ou du concert (fréquentation qui n'est pas organisée par l'École, ou seulement de façon sporadique). Il est plus manifeste encore dans le cas des œuvres, généralement les plus modernes, qui sont les moins « scolaires ».

En quelque domaine culturel qu'on les mesure, théâtre, musique, peinture, jazz ou cinéma, les étudiants ont des connaissances d'autant plus riches et plus étendues que leur origine sociale est plus élevée. Si la forte variation de la pratique d'un instrument de musique, de la connaissance des pièces par le spectacle ou de la musique classique par le concert n'a rien qui puisse étonner puisque les habitudes culturelles de classe et les facteurs économiques cumulent ici leurs effets, il est remarquable que les étudiants se distinguent encore nettement, selon leur origine sociale, en ce qui concerne la fréquentation des musées et même la connaissance de l'histoire du jazz ou du cinéma, souvent présentés comme des « arts de masse ». Si l'on sait que dans le cas de la peinture, qui ne fait pas directement l'objet d'un enseignement, des différences apparaissent jusque dans la connaissance des auteurs les plus classiques et va en s'accroissant pour les peintres modernes, si l'on sait aussi que l'érudition en matière de cinéma ou de jazz (toujours beaucoup plus rare que pour les arts consacrés) est elle aussi très inégalement répartie selon l'origine sociale, on doit conclure que les inégalités devant la culture ne sont nulle part aussi marquées que dans le domaine où, en l'absence d'un enseignement organisé, les comportements culturels obéissent aux déterminismes sociaux plus qu'à la logique des goûts et des engouements individuels. »

Source : Pierre BOURDIEU et Jean-Claude PASSERON, *Les héritiers. Les étudiants et la culture*, Minuit, 1985 (1964) (p. 30 à 32)

B. Un calcul erroné des élèves et de leurs parents

Dans *L'inégalité des chances*²², Raymond BODON rejette l'analyse de Pierre BOURDIEU et Jean-Claude PASSERON qu'il juge déterministe : si seuls les héritiers issus des classes dominantes sont dotés de capital culturel comme le soutiennent Pierre BOURDIEU et Jean-Claude PASSERON, comment expliquer la réussite de certains enfants issus de milieux populaires ?

Raymond BODON montre que l'École est neutre, l'inégalité des chances

22 BODON Raymond, *L'inégalité des chances*, Paris, Hachette, Collection Pluriel, 1979 (1973)

es étant le produit des stratégies scolaires des élèves et de leurs parents.

Pour lui, l'École est un système de filtrage (selon la formule de Pitirim SOROKIN²³), une vaste gare de triage, chargé de trier les élèves pour les orienter vers les formations utiles au marché du travail. La scolarité est ainsi ponctuée par des choix d'orientation (3ème, 2nde...) que Raymond BOUDON nomme des points de bifurcation. A chacun de ces points de bifurcation, l'élève et ses parents doivent effectuer un choix.

Ils mettent alors en œuvre un calcul qui prend en compte trois facteurs : les coûts, les risques et les avantages. Les coûts sont liés à la poursuite des études : frais de scolarité, coût d'opportunité lié à une perte de salaire... Les risques concernent principalement l'échec scolaire qui entraîne une perte de temps et d'argent. Les avantages de la poursuite d'études sont les salaires que le diplôme permet d'obtenir mais aussi le prestige associé à la détention d'un diplôme (par exemple pouvoir dire que l'on est ancien élève de l'ENS, de l'ENA ou d'HEC).

Ces choix sont influencés par l'origine sociale. Un enfant issu des classes populaires surestime les coûts et les risques et sous-estime les avantages. Il s'auto-exclut alors des filières valorisantes sur le marché du travail (par exemple les classes préparatoires aux Grandes Ecoles).

A l'opposé, l'enfant issu des classes supérieures connaît bien les avantages, sa famille assume facilement les coûts et peut compenser les risques (cours particuliers).

L'École n'est donc pas responsable des inégalités scolaires. Ce sont les stratégies des individus qui génèrent cette situation.

Pour lutter contre les inégalités scolaires (cf. encadré), il faut réduire le nombre de choix (les points de bifurcation), limiter les coûts et corriger les erreurs de calcul des familles de milieu populaire en liant les choix scolaires aux résultats scolaires.

Comment lutter contre les inégalités scolaires

« La cause principale des inégalités scolaires résulte de la combinaison de deux facteurs. Un facteur institutionnel : tout système scolaire doit bien, au-delà d'un tronc commun, proposer des choix aux élèves ; un facteur « psychosociologique » : les choix des familles et des individus sont normalement affectés par leur position sociale. [...]

Je ne vois donc que trois manières de limiter les effets de la combinaison de ces deux facteurs. La première consiste à essayer de substituer aux choix brutaux (filiale longue/courte, filiale « scientifique »/« littéraire », etc.) des choix qui engagent moins l'avenir. Mais il ne faut pas se faire trop d'illusions sur les effets de cette médecine douce. Le choix de l'allemand plutôt que de l'anglais en première langue, le choix d'une section comportant quelques heures de mathématiques de plus sont des choix « doux ». En fait, à partir du moment où ils prennent une valeur stratégique, ils engagent beaucoup l'avenir.

La seconde consiste à agir sur les coûts : ils pèsent davantage sur les familles défavorisées que sur les autres. Des bourses d'études peuvent venir corriger le système. Mais les coûts ne représentent pas le mécanisme générateur d'inégalité le plus essentiel.

La troisième, peut-être la seule manière vraiment efficace d'agir sur les inégalités, consiste à

renforcer la dépendance de la carrière scolaire de l'élève par rapport à ses résultats. »

Source : Raymond BOUDON, « Les causes de l'inégalité des chances scolaires », *Commentaire*, n°51, automne 1990.

C. L'École comme espace d'interactions

Depuis la fin des années 1970, la sociologie de l'éducation se développe dans une perspective interactionniste. Les interactionnistes reprochent aux théories traditionnelles de traiter l'École comme une boîte noire. Ils analysent pour cela les interactions qui se nouent au sein de l'École.

1. La maîtrise du métier d'élève

Dans la classe, l'enseignant formule des règles générales mais n'explique pas systématiquement aux élèves quand et comment les appliquer. Les élèves découvrent en situation la signification et le fonctionnement de ces règles.

Hugh MEHAN²⁴ montre ainsi que l'élève compétent est celui qui sait gérer les interactions en classe : il sollicite l'aide de l'enseignant pour mieux comprendre les règles et celle de ses camarades pour surmonter ses difficultés scolaires.

L'analyse des interactions en classe permet ainsi de comprendre l'échec scolaire des garçons de milieu populaire. Georges FELOUZIS a étudié les comportements en classe de 700 élèves de sixième et cinquième scolarisés en collège à Aix-en-Provence en 1987-88 et 1988-89²⁵. Le tableau 5 montre que les enfants d'ouvriers et de cadres ont des attitudes différentes : les enfants de cadres sont plus concentrés et participent davantage ; les enfants d'ouvriers sont plus apathiques et dispersés, en particulier les garçons prompts au chahut. Au-delà du handicap culturel, les fils d'ouvriers pâtissent d'une mauvaise gestion des interactions en classe : « L'école est productrice de normes, à la fois culturelles et comportementales. La capacité d'interpréter ces normes et de s'en servir, en un mot la maîtrise du métier d'élève, constitue le passage obligé vers une meilleure rentabilisation de la communication pédagogique. Celle-ci n'est pas qu'un simple rapport de communication, comme l'énonçaient Pierre BOURDIEU et Jean-Claude PASSERON, mais bien aussi un rapport d'interaction qui nécessite de véritables compétences interactionnelles ».

24 MEHAN Hugh, « The Competent Student », *Anthropology and Education Quarterly*, XI, 3, 1980

25 FELOUZIS Georges, « Interactions en classe et réussite scolaire », *Revue française de sociologie*, 1993

Tableau 5 : Comportements en classe selon le sexe et l'origine sociale (en %)

Comportements	Filles		Garçons	
	Ouvrier	Cadre	Ouvrier	Cadre
Travail de groupe	80	71	61	57
Écrit, travaille, lit sa copie	37	43	33	29
Regarde, écoute le professeur	53	54	42	40
Regarde, écoute le pair interrogé	41	55	31	48
Regarde le modèle au tableau	53	39	56	33
Prépare ses objets de travail	25	12	12	12
Regarde, montre son travail	40	28	34	34
Pose, répond à une question	28	48	22	39
Écoute les pairs bavarder	4	4	7	6
Maintien incorrect	1	2	0	4
Demandes d'évaluation	30	47	31	48
Échanges d'objets hors travail	0	0	0	1
Échanges d'objets liés au travail	11	6	15	8
Bousculades, bagarres	0	0	0	3
Signes de sommeil, d'impatience	1	4	3	5
Déplacements illicites	0	0	3	4
Manipulation d'objets	23	24	28	42
Regard dans le vague	59	46	65	60
Grimaces, gestes, rires	11	13	31	29
Bavardages	48	53	75	79

2. L'effet-maître (effet-enseignant)

Le professeur participe également à la réussite de l'élève lorsqu'il réussit à le faire travailler efficacement : c'est l'effet-maître (effet-enseignant).

Dans une étude pionnière²⁶, Alain MINGAT montre ainsi qu'en CP l'effet-maître l'emporte sur l'influence de l'origine sociale.

Cet effet ne dépend pas des caractéristiques personnelles de l'enseignant : âge, sexe, niveau de formation... Il résulte de la bonne gestion des interactions en classe. L'enseignant efficace est celui qui arrive à mobiliser tous les élèves le plus longtemps possible. Il doit pour cela chercher à intéresser les élèves, les stimuler sur le plan intellectuel, réussir à les maintenir concentrés tout en tenant compte du niveau de chacun (différenciation pédagogique)...

Dans le choix de ses pratiques pédagogiques, le maître doit faire comprendre aux élèves les objectifs à atteindre : les pratiques pédagogiques visibles sont plus efficaces que les pratiques pédagogiques invisibles (selon la formule de Basil BERNSTEIN).

²⁶ MINGAT Alain, « Les acquisitions scolaires de l'élève au CP : les origines des différences », *Revue française de pédagogie*, n°69, 1984

Au-delà du débat traditionnel entre cours magistral et méthodes actives, c'est bien la mise en activité des élèves qui est essentielle²⁷.

L'effet-maître dépend enfin des attentes de l'enseignant vis-à-vis de ses élèves : c'est ce que l'on appelle l'effet PYGMALION. D'après la mythologie grecque, Pygmalion est un sculpteur qui tombe amoureux de la statue d'ivoire qu'il a réalisée. La déesse de l'amour Aphrodite rend alors vivante cette statue qui devient Galatée.

Cet effet a été identifié par les psychologues américains Robert ROSENTHAL et Lenore JACOBSON dans une étude célèbre menée dans un quartier pauvre de San Francisco²⁸. Ils réalisent un test de QI auprès des enfants et transmettent aux enseignants des résultats qui ne correspondent pas aux performances réelles des élèves car ils les ont distribués de façon aléatoire : 20% des élèves se sont vu attribuer un résultat surévalué.

Un an plus tard, lorsqu'ils refont passer le test de QI aux élèves, ils constatent que le score des élèves surévalués s'est nettement amélioré.

L'explication qu'ils fournissent est la suivante : en croyant que ces élèves avaient de forte capacité (leurs attentes sont élevées), les enseignants ont tout fait pour qu'ils réussissent et cela leur a permis de progresser.

On est ici en présence de ce que Robert MERTON nomme une prophétie autoréalisatrice (self-fulfilling prophecy) : « La prophétie autoréalisatrice est une définition d'abord fautive d'une situation, mais cette définition erronée suscite un nouveau comportement, qui la rend vraie »²⁹.

3. L'effet-établissement et l'effet-classe

Dès les années 1960, les autorités américaines cherchent à mesurer l'efficacité des établissements scolaires à l'image du rapport COLEMAN³⁰. En France, des études comparatives des collèges³¹ puis des lycées³², sont effectuées à partir des années 1980 dans un contexte d'autonomie renforcée des établissements.

Elles soulignent tout d'abord la forte hétérogénéité dans le recrutement social des établissements : le public scolaire d'un lycée parisien de la Montagne Ste Geneviève est majoritairement composé d'héritiers alors que les parents des lycéens de Seine-Saint-Denis n'ont, pour certains d'entre eux, jamais fréquenté le lycée.

Mais à public identique, les performances des établissements varient fortement.

27 PELLETIER Marc, « Apprentissages et mise en activité des élèves : quelques pistes pour lever les malentendus », *Idées économiques et sociales*, n°187, mars 2017

28 ROSENTHAL Robert, JACOBSON Lenore, *Pygmalion in the Classroom. Teacher Expectations and Students Intellectual Development*, 1968

29 MERTON Robert, « The Self-Fulfilling Prophecy », 1948

30 COLEMAN James, *Equality of Educational Opportunity*, 1966

31 DURU-BELLAT Marie, MINGAT Alain, « Le déroulement de la scolarité au collège : le contexte fait des différences », *Revue française de sociologie*, XXIX, 1988

32 DUBET François, COUSIN Olivier, GUILLEMET Jean-Philippe, « Mobilisation des établissements et performances scolaires », *Revue française de sociologie*, XXX, 1989

Il existe plusieurs facteurs favorables à la réussite des élèves³³ :

- la stabilité et la bonne entente de l'équipe pédagogique qui favorisent la mise en œuvre de projets communs et la cohérence du discours délivré aux élèves.
- le leadership du chef d'établissement qui impulse des projets et soutient le corps enseignant en matière de discipline.
- un niveau d'attente exigeant : traitement intégral des programmes, devoirs à la maison...

Au sein d'un même établissement, des écarts de réussite subsistent néanmoins et c'est alors la classe qui est l'unité pertinente de l'analyse. Cet effet-classe tient à leur composition sociale (l'hétérogénéité est favorable aux élèves les moins bien dotés en capital culturel³⁴) mais aussi à l'ambiance qui y règne : pour que les interactions aient lieu, il faut que les élèves s'entendent bien et qu'il n'y ait pas de conflits ou de compétition exacerbée.

D. La mobilisation des familles

Dans l'analyse de Pierre BOURDIEU et Jean-Claude PASSERON, seules les familles des classes dominantes semblent conscientes des enjeux liés à la détention des diplômes et le système scolaire favorise leurs stratégies de reproduction sociale.

Pourtant, la réussite scolaire d'enfants issus de milieux populaires existe et chaque famille met en œuvre de véritables stratégies scolaires, et ce, quel que soit son groupe social.

1. Rendre possibles des réussites improbables

Les travaux de Bernard LAHIRE s'inscrivent dans la lignée de ceux de Pierre BOURDIEU et Jean-Claude PASSERON en soulignant le rôle du capital culturel dans la réussite scolaire. Toutefois, Bernard LAHIRE montre que la transmission d'un capital culturel des parents à leurs enfants n'est pas automatique : les enfants n'héritent pas de la culture de leurs parents comme ils héritent de la bibliothèque familiale. Certains enfants des classes dominantes sont en situation d'échec scolaire : Gaële HENRI-PANABIÈRE les nomme des méshéritiers³⁵.

Mais il existe aussi des enfants de milieux populaires qui réussissent : Bernard LAHIRE³⁶ en dresse les portraits à partir d'une enquête auprès d'élèves de CE2 issus de quatre groupes scolaires situés dans des zones d'éducation prioritaires

33 DURU-BELLAT Marie, FARGES Géraldine, VAN ZANTEN Agnès, *Sociologie de l'école*, Paris, Armand Colin, coll. « U », 2018

34 DURU-BELLAT Marie, MINGAT Alain, « La constitution des classes de niveau dans les collèges : les effets pervers d'une pratique à visée égalisatrice », *Revue française de sociologie*, XXXVIII, 1997

35 HENRI-PANABIÈRE Gaële, *Des "héritiers" en échec scolaire*, Paris, La dispute, 2010

36 LAHIRE Bernard, *Tableaux de famille, Heurs et malheurs scolaires en milieux populaires*, Paris, Seuil, 1995

(ZEP) de la banlieue lyonnaise menée durant l'année scolaire 1990-1991.

Il montre que les mères jouent un rôle essentiel dans la transmission du capital culturel. Ce sont elles les acteurs essentiels de la socialisation familiale et c'est le temps et l'investissement qu'elles consacrent à leurs enfants qui est fondamental. Elles ne transmettent pas à leurs enfants la culture scolaire classique dont bénéficient les héritiers décrits par Pierre BOURDIEU et Jean-Claude PASSERON mais un mode de raisonnement, une gestion du temps et un rapport à l'école propices à la réussite scolaire.

Dans les milieux populaires, l'apprentissage de la lecture, de l'écriture et du calcul se fait souvent en élaborant des listes de courses, en tenant un cahier de comptes, en classant des photos dans un album...

A l'école, les enfants qui réussissent le mieux sont les maîtres du temps, comme les surnomme Muriel DARMON dans son étude des élèves de classes préparatoires³⁷.

Bernard LAHIRE le souligne aussi en notant que les familles qui imposent un emploi du temps régulier à leurs enfants que ce soit pour les heures de coucher et de lever, les heures de repas, etc. favorisent l'adaptation de leurs enfants au rythme très programmé de l'école.

Ce constat est confirmé dans l'enquête récente³⁸ de Gaële HENRI-PANABIÈRE, Martine COURT, Julien BERTRAND, Géraldine BOIS, Olivier VANHÉE qui montre que l'intériorisation des contraintes temporelles (la montre) est un facteur de réussite scolaire.

Enfin, les parents transmettent à leurs enfants leur propre expérience de l'école. Les parents qui continuent à ressentir une honte de leur échec scolaire ne favoriseront pas la confiance en soi de leurs enfants.

L'originalité de l'enquête de Bernard LAHIRE est enfin de montrer le rôle essentiel de la fratrie. La réussite est différente en fonction du rang de naissance des enfants (l'aîné joue très souvent le rôle de passeur) mais aussi de leur sexe : la réussite scolaire supérieure des filles s'explique par leur proximité à leur mère mais aussi par les échanges entre sœurs.

Ce rôle essentiel des grandes sœurs peut être illustré par le livre de Stéphane BEAUD *La France des Belhoumi*³⁹. Dans cette famille d'immigrés d'origine algérienne, les deux filles aînées, Samira et Leila, ont joué un rôle essentiel dans la réussite scolaire de leurs trois sœurs cadettes Dalila, Amel et Nadia (cf. encadré).

La transmission culturelle entre les sœurs Belhoumi

« Les parcours scolaires et professionnels des trois sœurs cadettes de la famille (Dalila, Amel, Nadia) ressemblent, quasiment trait pour trait, à ceux des deux aînées, Samira et Leïla. Comme ces dernières, elles sont bachelières, possèdent le même niveau d'études supérieures (de type bac +3 et bac +4) et, en ce qui concerne les aînées des deux groupes (Samira et Dalila) le

37 DARMON Muriel, *Classes préparatoires. La fabrique d'une jeunesse dominante*, Paris, La Découverte, 2015

38 HENRI-PANABIÈRE Gaële, COURT Martine, BERTRAND Julien, BOIS Géraldine, VANHEE Olivier, « La montre et le martinet. Structuration temporelle de la vie familiale et inégalités scolaires », *Actes de la recherche en Sciences sociales*, n°226-227, 2019

39 BEAUD Stéphane, *La France des Belhoumi*, Paris, La Découverte, 2018

même diplôme de fin d'études (diplôme d'Etat d'infirmière). Elles ont suivi les mêmes études post-bac - IUT de carrières sociales pour Leïla et Nadia, études universitaires de sciences sociales pour Leïla et Amel - et enfin travaillent dans le même secteur professionnel (la santé pour les deux infirmières, le « social » pour les trois autres). L'homologie des positions entre les deux groupes de la branche féminine de la fratrie est par ailleurs frappante : Dalila (la quatrième) est à sa sœur aînée (Samira) ce que Nadia (la huitième) et surtout Amel (la septième) sont à Leïla (la deuxième). Tout laisse à penser qu'il y a bien eu entre ces deux groupes féminins de la fratrie, des aînées vers les cadettes, une forte transmission de valeurs sociales et culturelles. Celle-ci s'est opérée selon trois canaux principaux : tout d'abord, du fait de l'écart d'âge (quinze ans) entre les deux groupes féminins, Samira et Leïla ont dû endosser de manière précoce le rôle de « seconde mère » auprès de leurs trois cadettes ; ensuite, les deux aînées ont incarné avec force une figure de modèle, à tous les points de vue (social, culturel, féminin), pour leurs sœurs; enfin, elles ont joué un rôle majeur de guide et de conseil auprès « des filles » (comme les appelle souvent Leïla). »

Source : Stéphane BEAUD, *La France des Belhoumi*, La Découverte, 2018, p. 83

2. Le diplôme, arme des faibles⁴⁰

Lorsque Pierre BOURDIEU et Jean-Claude PASSERON analysent le système scolaire français au milieu des années 1960 (cf. III.A), celui-ci est encore réservé à une élite sociale, en particulier l'enseignement supérieur qui est leur objet d'étude privilégié.

Avec la tertiarisation de l'économie et la massification de l'École, les parents de milieux populaires prennent conscience de l'importance du diplôme et incitent leurs enfants à poursuivre leur scolarité.

En partant de l'enquête « Transmission familiales » de l'Insee, Tristan POUULLAOUEC montre ainsi qu'au fil des générations, les parents ouvriers poussent de plus en plus leurs enfants à continuer leurs études (tableau 6).

Les familles ouvrières ont compris que le diplôme est le seul moyen de sortir de sa condition lorsque l'on appartient aux catégories populaires : « L'adoption par les parents comme par leurs enfants du modèle des études longues n'aurait ainsi pas été possible sans une appropriation des enjeux scolaires de génération en génération, qui peut s'expliquer par une adaptation aux transformations de l'institution scolaire d'une part (les ouvriers ont pris au sérieux l'idéologie méritocratique de l'école unique) et du marché de l'emploi d'autre part (les ouvriers n'ignorent pas le rôle de plus en plus déterminant des titres scolaires dans les recrutements professionnels). »

40 POUULLAOUEC Tristan, *Le diplôme, arme des faibles. Les familles ouvrières et l'école*, Paris, La dispute, 2010

Tableau 6 : Réponse à la question : « Vos parents vous ont-ils poussé à continuer vos études ? » (en % de réponses positives selon le sexe de l'enquêté et la profession de son père)

Cohorte de naissance	Ensemble	Hommes	Femmes	Enfant d'ouvrier	Fils d'ouvrier	Fille d'ouvrier
De 1910 à 1924	36	ns	ns	36	ns	ns
De 1925 à 1939	44	47	41	30	34	27
De 1940 à 1954	61	62	58	55	55	56
De 1955 à 1969	64	62	66	56	52	60
De 1970 à 1984	81	82	81	78	82	74

Lecture : 82 % des fils d'ouvriers nés entre 1970 et 1984 ont été poussés à continuer leurs études. On a indiqué par ns les cases où les effectifs sont trop fragiles pour calculer des pourcentages.

Champ : personnes de plus de 15 ans suivant ou ayant suivi des études, élevées par au moins un des parents, n'ayant pas été poussées par leurs parents à travailler le plus tôt possible.

Source : Tristan POUILLAOUEC, « Les familles ouvrières face au devenir de leurs enfants », Economie et statistique, n°371, 2004 d'après Enquête Transmissions familiales, Insee, 2000

3. Des classes moyennes qui choisissent leur école

Les travaux d'Agnès VAN-ZANTEN⁴¹ permettent de décrire de façon fine les stratégies mises en œuvre par les familles. Les parents qui sont très actifs dans le choix des écoles (les anglais parlent de choosers) appartiennent majoritairement aux classes moyennes.

Agnès VAN-ZANTEN a ainsi mené une vaste enquête empirique en interrogeant 167 familles dans quatre communes de la banlieue parisienne : Montreuil, Nanterre, Rueil et Vincennes ainsi que des responsables d'association de parents d'élèves, des directeurs d'école, des principaux de collège et des enseignants.

Elle cherche à comprendre pourquoi certaines familles élaborent ces stratégies. Elles privilégient tout d'abord l'établissement dans lequel elles espèrent que la réussite scolaire de leur enfant sera la meilleure. Le calcul est ici très proche de celui proposé par Gary BECKER (cf. I.C) où les familles réalisent un investissement en capital humain afin que leurs enfants obtiennent un diplôme rentable sur le marché du travail. Mais les objectifs des parents ne sont pas seulement instrumentaux : ils recherchent principalement le bien-être de leur enfant et son développement personnel.

Pour accéder aux établissements les plus réputés, les parents peuvent choisir de déménager. Le déménagement est « souvent lié à l'entrée au collège des enfants. Il s'agit d'un choix personnel mais influencé par les réseaux locaux, devenant d'autant plus nécessaire et légitime qu'il apparaît comme la norme dans leur groupe de référence ».

Ce constat est corroboré par l'étude de Gabrielle FACK et Julien GRENET⁴² qui mon-

41 VAN ZANTEN Agnès, *Choisir son école. Stratégies familiales et médiations locales*, Paris, PUF, Le lien social, 2009

42 FACK Gabrielle, GRENET Julien, « Sectorisation des collèges

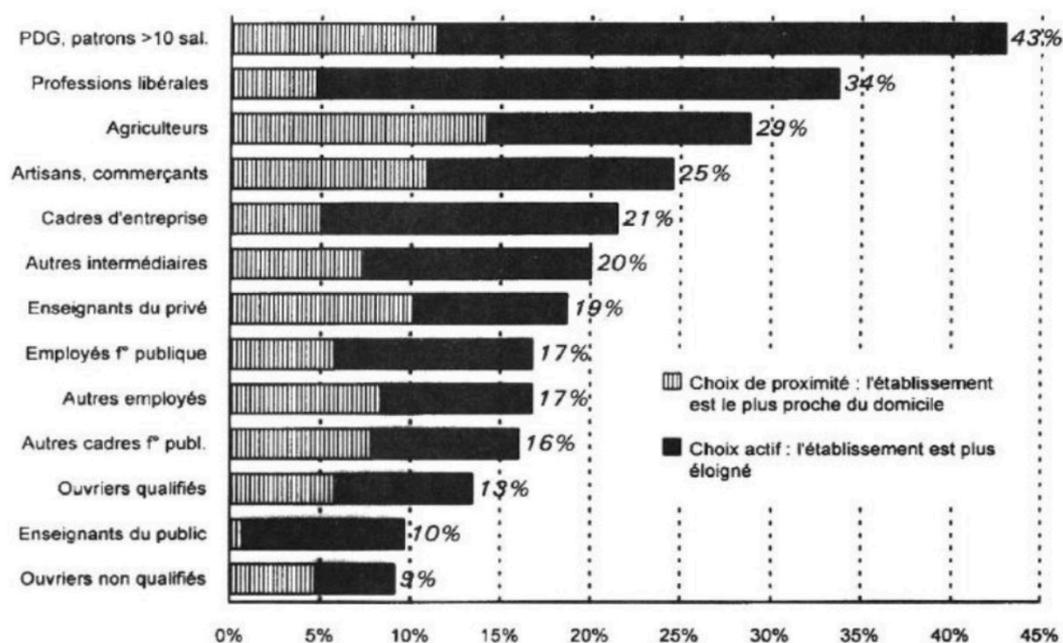
trent que le prix des logements à Paris est fortement corrélé à la réputation du collège de secteur, le marché immobilier étant lié au marché scolaire.

Mais tous les parents n'ont pas la même contrainte budgétaire. Ceux qui n'ont pas les moyens de déménager vont chercher à contourner la carte scolaire (donner son adresse professionnelle plutôt que son lieu de résidence, donner l'adresse des grands-parents...) ou choisir un établissement privé plutôt que l'école publique de secteur.

Le choix d'un établissement privé avait déjà été exploré par François HÉRAN à la fin des années 1990⁴³ (graphique 8) où il montrait que les indépendants ont davantage recours au privé que les salariés.

Lorsque ces stratégies échouent, les parents s'impliquent davantage dans l'école pour essayer de la faire changer.

Graphique 8 : Le recours à l'enseignement privé selon le milieu social (en %)



Lecture : Parmi les enfants de PDG ou de patrons d'entreprise de plus de 10 salariés, 43% sont scolarisés dans l'enseignement privé. 12% des enfants de PDG ou de patrons d'entreprise de plus de 10 salariés sont scolarisés dans l'enseignement privé pour des raisons de proximité et 31% par un choix actif.

Source : François Héran, « Ecole publique, école privée : qui peut choisir ? », *Economie et Statistique*, n°293, mars 1996

et prix des logements à Paris », *Actes de la recherche en Sciences sociales*, n°180, 2009

43 HÉRAN François, « Ecole publique, école privée : qui peut choisir ? », *Economie et Statistique*, n°293, mars 1996

E. Les inégalités de réussite scolaire en fonction du genre

Si la massification scolaire a permis aux filles de compenser leur retard en termes de scolarisation, elles sont sous-représentées dans les filières scientifiques et elles accèdent moins que les garçons aux filières les plus prestigieuses de l'enseignement supérieur alors que leurs résultats scolaires sont meilleurs que ceux des garçons jusqu'en Terminale (cf. II.C).

Pour comprendre ces inégalités de genre, il faut souligner le rôle de la socialisation familiale sur les ambitions et les compétences scolaires mais aussi interroger le fonctionnement de l'institution scolaire.

1. Une socialisation familiale différencielle

Depuis les travaux pionniers de la pédagogue italienne Elena GIANINI BELOTTI⁴⁴, les différences de socialisation familiale entre les filles et les garçons sont clairement identifiées. Les parents utilisent de façon consciente ou inconsciente des modèles de socialisation genrés à l'image des jouets étudiés par Elena GIANINI BELOTTI qui sont souvent la reproduction en miniature des objets des adultes : dînette et poupée pour les filles versus mécano et soldats de plomb pour les garçons.

Dans les sociétés traditionnelles où les rôles masculin et féminin étaient très segmentés, cette socialisation différencielle permettait aux garçons de se préparer à leur futur rôle instrumental de breadwinner (Monsieur gagne-pain) et aux filles à leur rôle expressif de care-dealer (pourvoyeuse de soins) selon la typologie des rôles de Talcott PARSONS.

Avec l'entrée massive des femmes sur le marché du travail mais aussi grâce aux combats des féministes, on assiste à une remise en cause des rôles sexuels traditionnels.

Pourtant la socialisation familiale continue de peser sur les choix d'orientation des filles dans l'enseignement supérieur où elles choisissent les filières littéraires et juridiques et délaissent les filières scientifiques (cf. II.C).

Pour Christian BAUDELLOT et Roger ESTABLET, ce choix n'est pas affaire de compétence mais d'ambition d'où le titre de leur livre *Allez les filles !*⁴⁵

Partant des évaluations nationales en CE2, 6e et 3e effectuées en 1990, ils constatent que les filles ne sont pas moins fortes en mathématiques que les garçons : elles sont aussi fortes qu'eux en mathématiques mais plus fortes en français. L'avantage des filles est le plus net dans le respect des règles telles que l'orthographe, la ponctuation, les accords grammaticaux : « *c'est précisément dans la soumission à ces règles formelles que les filles distancent le plus nettement les garçons* ».

Cette soumission aux règles est le produit de la socialisation familiale : « dans l'éducation familiale, on attend davantage des filles qu'elles anticipent les attentes d'autrui, qu'elles respectent et intériorisent les règles établies ».

44 GIANINI BELOTTI Elena, *Du côté des petites filles*, Paris, Editions Des femmes, 1973

45 BAUDELLOT Christian, ESTABLET Roger, *Allez les filles !*, Paris, Le Seuil, Coll. Point, 1992

Se pensant plus douées pour le français que pour les mathématiques, à niveau identique les filles choisissent au lycée moins la filière scientifique (bac S avant la réforme du lycée) et surtout s'orientent moins vers les études scientifiques dans l'enseignement supérieur. Pour reprendre le titre d'un ouvrage récent de Marianne BLANCHARD, Sophie ORANGE et Arnaud PIERREL : *Filles + Sciences = une équation insoluble ?*⁴⁶

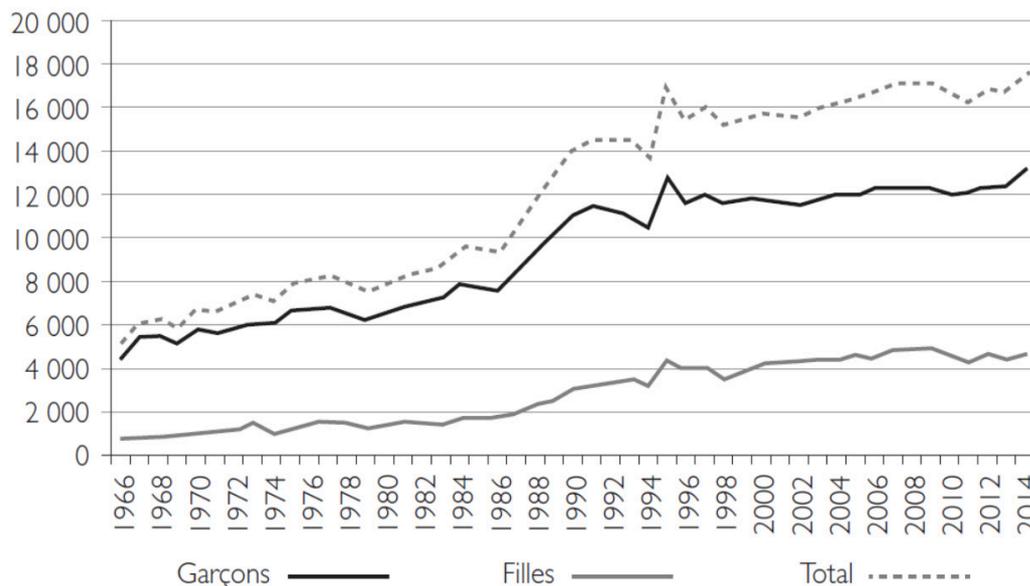
Dans leur enquête sur les classes préparatoire scientifiques, les trois sociologues constatent une sous-représentation croissante des filles dans les classes préparatoires scientifiques (graphique 9).

Ils expliquent eux aussi une partie de cette désaffection des filles pour les disciplines scientifiques par la socialisation familiale : « *Loin d'être naturelles, ces différences entre filles et garçons relèvent là aussi des formes de socialisation antérieures à l'entrée en classe préparatoire – effectuées dans la sphère familiale ou dans le cadre scolaire* ».

A titre d'exemple, 20% des garçons de classes préparatoires scientifiques interrogées par les trois sociologues sont abonnés à une revue de vulgarisation scientifique contre seulement 14% des filles.

Mais l'intérêt de leur enquête est de montrer que l'École peut contribuer à renforcer ces inégalités de genre.

Graphique 9 : Évolution du nombre de filles et de garçons en classe préparatoire scientifique (effectifs)



Source : Ministère de l'Éducation nationale

46 BLANCHARD Marianne, ORANGE Sophie, PIERREL Arnaud, *Filles + Sciences = une équation insoluble ? Enquête sur les classes préparatoire scientifiques*, Cepremap, 2016

2. L'École des filles

Comme la famille, l'École utilise des modèles genrés d'éducation. Marie DURU-BELLAT montre ainsi que les enseignants ne traitent pas de la même façon les filles et les garçons : « les garçons reçoivent un enseignement plus personnalisé et une plus grande part d'attention que les filles, que l'enseignant soit d'ailleurs un homme ou une femme »⁴⁷. Les professeurs les interrogent davantage que les filles, les incitent à plus d'autonomie, les encouragent plus en cas de bonnes performances et les réprimandent davantage en cas d'échec.

Ces différences sont particulièrement nettes en mathématiques (cf. encadré). Pour les professeurs de mathématiques, les garçons sont forcément doués en mathématiques, d'où des activités compensatrices en cas de difficultés. Les filles sont jugées naturellement douées en lettres d'où un grand fatalisme en cas d'échec en mathématiques.

Les relations maîtres/élèves en mathématiques

« Ces différences fines d'interaction dans la classe que seuls des travaux de type ethnologique mettent en exergue, sont sans doute importantes pour expliquer les fortes inégalités de réussite entre garçons et filles dans les matières scientifiques. L'observation de classes de mathématiques débouche en effet sur les mêmes constats, de manière plus nette encore - moins d'interactions avec les filles, moins d'encouragements à trouver la bonne réponse, moins de remarques d'ordre cognitif en direction des filles... -, tous ces comportements traduisant (et véhiculant) la double conviction que les uns sont plus capables de réussir dans ces matières, d'une part, et qu'il est effectivement plus important pour eux d'y réussir d'autre part. Et d'ailleurs, que se passe-t-il quand l'élève échoue ? Les garçons, qui ont déçu les attentes des maîtres, baissent fortement dans leur estime, alors que les filles, si leur comportement ne fait pas problème, garderont l'affection du maître. Les filles apprennent ainsi qu'elles peuvent continuer à être « aimées » même si elles échouent en classe, à condition d'être bien sages., l'essentiel étant pour elles de plaire au maître plus que de se former (notamment par les échecs). Leurs réussites dans ces disciplines connotées comme masculines ne viennent pas contrecarrer ce mode général de fonctionnement, car elles sont alors fréquemment attribuées au hasard ou à la spécificité de l'exercice en question.

D'une manière générale, alors que les succès des garçons sont le plus souvent attribués, par les maîtres et les individus eux-mêmes, à des facteurs internes comme la compétence, les réussites féminines ne sont attribuées à ce type de facteurs que lorsqu'elles concernent des domaines considérés comme féminins. Ceci illustre bien comment nous tentons par tous les moyens de protéger nos théories implicites de la personnalité, nos stéréotypes, dans la mesure où ils sont garants de la stabilité et de la « lisibilité » du monde qui nous entoure. »

Source : Marie DURU-BELLAT, *L'École des filles. Quelle formation pour quels rôles sociaux ?*,

47 Marie DURU-BELLAT, *L'École des filles. Quelle formation pour quels rôles sociaux ?*, Paris, L'harmattan, 1990

L'harmattan, 1990

Ces comportements genrés s'accroissent dans l'enseignement supérieur, en particulier dans les classes préparatoires aux grandes écoles comme le soulignent Marianne BLANCHARD, Sophie ORANGE et Arnaud PIERREL. En examinant les bulletins des élèves de classes préparatoires scientifiques (MPSI/MP et PCSI/PC), ils notent des jugements professoraux qui varient en fonction du genre de l'étudiant : « *les appréciations relatives au « potentiel » ou aux « capacités inexploitées » s'accroissent au masculin, tandis que « le travail sérieux » est féminin – et ce, de manière largement déconnectée des résultats scolaires effectifs* ». L'exemple de Léa et de Loïc (cf. encadré) est très évocateur. Tous les deux premiers (majors) de leur classe en 1^{ère} année de classes préparatoires scientifiques (MPSI), les enseignants leur attribuent des qualités différentes et ont des ambitions élevées pour Loïc tandis qu'ils dévalorisent les performances de Léa. En 2^{ème} année de classes préparatoires scientifiques (MP), ces discours intériorisés par les étudiants deviennent de véritables prophéties autoréalisatrices : Léa ne se présente pas aux concours les plus prestigieux alors que Loïc est admissible à l'École Normale supérieure.

Jugements professoraux concernant Léa et Loïc

« La comparaison des parcours et appréciations obtenues respectivement par les major-e-s du premier semestre des classes de MPSI illustrent le marquage sexué des mêmes résultats objectifs. Léa est louée pour son « travail sérieux » et son « excellent bilan », tandis que le professeur de mathématiques de Loïc souligne sa « finesse » et sa « maturité » et l'incite à « encore progresser ».

Au second semestre de MPSI, leurs excellents résultats perdurent (Léa est 4^e de sa promo et Loïc 2^e, « esprit vif, beaucoup de facilités » toujours selon le professeur de mathématiques) et ils passent l'un et l'autre en MP. Loïc se maintient dans la tête du classement (2^e à chacun des semestres) et, selon son professeur de physique, « p[eut] espérer une école prestigieuse ».*

Léa est quant à elle 20^e sur 36 élèves au premier semestre (puis 12^e au second) et, pour la première fois, les appréciations évoquent qu'on la sait « capable de mieux », non pas ainsi pour encore progresser mais au contraire combler son décrochage dans le classement.

En fin d'année, seul Loïc s'inscrit au concours de l'ENS (il y sera admissible), ce dont l'enseignant d'allemand décourage implicitement Léa notant avec une apparente bienveillance que sa « moyenne [en deçà de celle de la classe] est due au choix de sujets difficiles pour les concours les plus élevés... ».

Source : Marianne BLANCHARD, Sophie ORANGE, Arnaud PIERREL, « La noblesse scientifique. Jugements scolaires et naturalisation des aspirations en classes préparatoires aux grandes écoles », *Actes de la recherche en Sciences sociales*, n°220, 2017

Bibliographie indicative

(Ne figurent ici que les articles ou ouvrages de synthèse, les autres références figurant en notes de bas de pages)

BARRERE Anne, SEMBEL Nicolas, *Sociologie de l'éducation*, Paris, Nathan, 1998

BLANCHARD Marianne, CAYOUILLE-REMBLIÈRE Joanie, *Sociologie de l'école*, Paris, La Découverte, coll. « Repères », 2016

DURU-BELLAT Marie, FARGES Géraldine, VAN ZANTEN Agnès, *Sociologie de l'école*, Paris, Armand Colin, coll. « U », 2018

LALLEMENT Michel, « Les métamorphoses des systèmes éducatifs et productifs », in GALLAND Olivier, LEMEL Yannick (dir.), *La société française. Pesanteurs et mutations : le bilan*, Paris, Armand Colin, coll. « U », 2006

MERLE Pierre, *La démocratisation de l'enseignement*, Paris, La découverte, Coll. Repères, 2017

QUEIROZ Jean-Manuel de, *L'école et ses sociologies*, Paris, Nathan, Collection 128, 2010

VAN ZANTEN Agnès (dir.), *L'école : l'état des savoirs*, Paris, La découverte, 2000

Quels sont les caractéristiques contemporaines et les facteurs de la mobilité sociale ?

Objectifs d'apprentissage

- Savoir distinguer la mobilité sociale intergénérationnelle des autres formes de mobilité (géographique, professionnelle).
- Comprendre les principes de construction, les intérêts et les limites des tables de mobilité comme instrument de mesure de la mobilité sociale.
- Comprendre que la mobilité observée comporte une composante structurelle (mobilité structurelle) ; comprendre que la mobilité peut aussi se mesurer de manière relative indépendamment des différences de structure entre origine et position sociales (fluidité sociale) et qu'une société plus mobile n'est pas nécessairement une société plus fluide.
- À partir de la lecture des tables de mobilité, être capable de mettre en évidence des situations de mobilité ascendante, de reproduction sociale et de déclassement, et de retrouver les spécificités de la mobilité sociale des hommes et de celles des femmes.
- Comprendre comment l'évolution de la structure socioprofessionnelle, les niveaux de formation et les ressources et configurations familiales contribuent à expliquer la mobilité sociale.



Table des matières

Introduction.....	4
I. La mobilité sociale : définitions et méthodes	5
A. Les mobilités sociales et la mobilité sociale	5
Graphique 1 : Les différentes mobilités sociales	5
B. La méthode des tables de mobilité	6
1. Les enquêtes de mobilité.....	6
2. Table de mobilité brute, table de destinée et table de recrutement.....	7
Tableau 1 : table de mortalité dans une société fictive	8
Tableau 2 : table de destinée dans une société fictive	8
Tableau 3 : une table de recrutement dans une société fictive.....	9
3. Les différents flux de mobilité.....	10
Tableau 4 : typologie des flux de mobilité de l'INSEE pour la France contemporaine.....	12
C. Ce que mesurent les tables de mobilité et ce qu'elles ne mesurent pas	13
Pour aller plus loin :	14
L'approche biographique	14
L'approche subjective	14
Pour aller plus loin : Tableau 5 : mobilité sociale et sentiment de déclassement par rapport au père.....	16
II. La mesure des flux de mobilité sociale et de leur évolution	17
A. Mobilité observée et flux de mobilité des hommes	17
Tableau 6 : table de destinée pères/fils en 2015.....	17
Tableau 7 : table de recrutement pères/fils en 2015.....	19
Tableau 8 : évolution des taux de mobilité et d'immobilité.....	20
Tableau 9 : évolution de la fréquence des trajectoires intergénérationnelles	21
B. Mobilité observée et flux de mobilité des femmes.....	22
Encadré : telles mères, telles filles ?.....	22
Tableau 11 : marges des tables de mobilité de 2015	25
Tableau 12 : évolution de la fréquence des trajectoires intergénérationnelles mère/fille.....	26
Tableau 13 : évolution de la fréquence des trajectoires intergénérationnelles père/fille	26
C. La fluidité sociale	27
1. La méthode des odds ratios.....	27
Encadré : les odds ratios symétriques.....	29
Tableau 15 : tables de mobilité brute d'une société fictive à deux dates successives.....	30
2. Pourquoi les odds ratios se sont-ils imposés ?.....	30
Tableau 16 : table de mobilité brute d'une société fictive.....	31
Tableau 17 : évolution du taux d'accès au baccalauréat selon l'origine sociale	32
3. L'évolution de la fluidité sociale.....	34
Tableau 18 : rapport des chances relatives d'être cadre pour un fils de cadre plutôt que pour un fils de profession intermédiaire, d'employé-ouvrier qualifié et d'employé-ouvrier non qualifié (comparaison père/fils).....	34
Tableau 19 : rapport des chances relatives d'être cadre pour une fille de cadre plutôt que pour une fille de profession intermédiaire, d'employé-ouvrier qualifié et d'employé-ouvrier non qualifié (comparaison père/fille)	35

III. Les déterminants de la mobilité sociale	35
A. L'évolution de la structure socioprofessionnelle.....	35
<i>Graphique 1 : évolution de la part des groupes socioprofessionnels parmi les personnes en emploi (1982-2017), en %</i>	36
<i>Tableau 20 : marges des tables de mobilité des hommes (1977-2015) en %</i>	37
<i>Tableau 21 : marges des tables de mobilité des femmes (1977-2015) en %</i>	37
B. Le lien entre formation et mobilité sociale	38
C. Les ressources des diverses configurations familiales	40
Conclusion	41
Bibliographie.....	42
Annexe.....	43
Annexe 1 : table de destinée mères/filles en 2015	43
Annexe 2 : table de destinée pères/filles en 2015	44
Annexe 3 : table de recrutement mères/filles en 2015	45

Introduction

Le philosophe allemand G. HEGEL¹ distingue deux types de sociétés selon leur stratification sociale.

- Dans les sociétés d'ordres, d'une part, l'appartenance à un groupe est garantie par des normes sociales c'est-à-dire le statut social est assigné par des règles ; le statut social est souvent héréditaire. Ainsi, dans une société d'ordres, la mobilité sociale est quasi-impossible car des normes sociales s'y opposent.
- Dans les sociétés de classes, d'autre part, tous les groupes sociaux sont en droit ouverts à tous : le statut social n'est pas assigné mais c'est le produit du parcours individuel, une construction biographique. La mobilité sociale est donc possible, même si cela ne signifie pas qu'elle est nécessaire ou fréquente. Dans les sociétés de classes, toutes les positions sont en droit (de jure) ouvertes à tous, mais en pratique (de facto), les chances d'accéder à telle ou telle position sont en fait très inégalement réparties selon l'origine sociale.

La sociologie apparaît au XIXe siècle, précisément au moment de l'effondrement des ordres², abolis notamment par la Révolution française : un des objectifs des sociologues consiste à d'expliquer les mécanismes de la reproduction sociale. C'est une des questions fondatrices posée par Karl Marx³ à la suite des travaux de G. HEGEL : par quels mécanismes l'égalité de droit peut-elle aboutir à l'inégalité de fait ?

Répondre scientifiquement à cette question suppose de décrire rigoureusement les caractéristiques de la mobilité sociale, puis de mettre en évidence ses facteurs et leur poids relatif. C'est l'objectif de l'étude de la mobilité, sous-discipline de la sociologie et de la statistique publique qui émerge dans les années 1920 et qui forge dans les années 1940 des outils quantitatifs encore utilisés aujourd'hui. Comme l'explique Alfred SAUVY⁴, à l'époque directeur de l'INED : « La façon dont un homme peut s'élever dans la hiérarchie sociale et parvenir à la gloire, à la fortune, au pouvoir est un des sujets les plus troublants pour le sociologue et des plus attirants pour le public ».

Nous commencerons par définir la notion de mobilité sociale, définition liée de manière consubstantielle avec la méthode statistique des tables de mobilité (I). Cela nous permettra de mesurer les flux de mobilité sociale dans la France contemporaine et de chercher à l'appréhender leur évolution (II). Nous pourrions ainsi nous interroger sur les facteurs de la mobilité et de la reproduction sociale dans les sociétés contemporaines (III).

1 HEGEL G. W. F, *Principes de philosophie du droit*, Gallimard, Tel, 1989 (1821)

2 NISBET R., *La tradition sociologique*, PUF, Quadrige, 2011 (1966)

3 MARX K., *La question juive*, La fabrique Eds, 2006 (1843) ; MARX K., *Le capital*, Gallimard, 2008 (1864)

4 Cité (p13.) in GIRARD A., *La réussite sociale en France, La réussite sociale en France, ses caractères, ses lois, ses effets*, PUF-INED, Cahiers de l'INED, n°38, 1961

I. La mobilité sociale : définitions et méthodes

A. Les mobilités sociales et la mobilité sociale

Les sciences sociales reconnaissent plusieurs types de mobilités, qui représentent des sous-disciplines de la sociologie et de la statistique publique et recouvrent des divisions institutionnelles au sein de l'INSEE et l'INED.

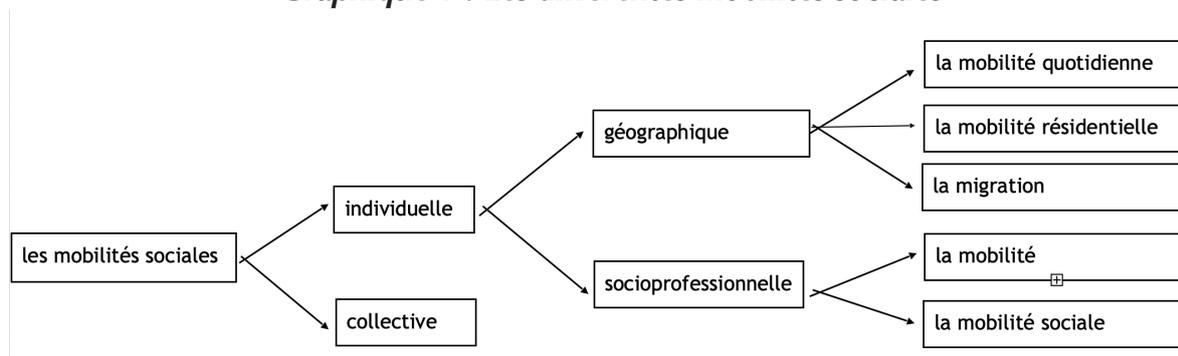
Il y a les études sur la mobilité géographique :

- d'une part, la mobilité résidentielle correspond à un changement de résidence principale au sein d'un même pays ;
- d'autre part, les migrations désignent à un changement de pays de résidence ;
- enfin la mobilité quotidienne désigne les déplacements effectués dans la journée pour l'emploi, les études, les loisirs et les commerces notamment.

Il y a aussi les études sur la mobilité socioprofessionnelle.

- La mobilité professionnelle ou mobilité intragénérationnelle décrit les parcours individuels comme une succession d'états caractérisés par les indicateurs d'activité (emploi, chômage, inactivité) ou de professions (catégories socioprofessionnelles). L'INSEE appelle mobilité professionnelle cette étude des trajectoires intragénérationnelles.
- Selon la définition de l'INSEE, la mobilité sociale correspond à une mobilité socio professionnelle intergénérationnelle, entre la génération des enfants et celle des parents. La définition de l'INSEE est synthétisée par Claude THÉLOT⁵ : « Étudier la mobilité sociale dans une société, c'est décrire et analyser les relations qui unissent la position des personnes ou des familles dans la structure sociale à celle de leurs parents ou aïeux. »

Graphique 1 : Les différentes mobilités sociales



Les premières études sur la mobilité sociale remontent aux travaux de Vilfredo PARETO⁶ sur la circulation des élites. Mais Pitirim SOROKIN⁷ est le premier à s'intéresser non à un groupe particulier mais à la société dans son ensemble, forgeant le concept de « mo-

5 THÉLOT C., *Tels pères, tels fils*, Hachette, Pluriel, 2004 (1982)

6 PARETO V., *Traité de sociologie générale*, Wentworth press, 2016 (1917)

7 SOROKIN P., *Social mobility*, Harper, 1927

bilité sociale » c'est-à-dire le « *phénomène de déplacement d'individus dans l'espace social* » ; cette définition de P. SOROKIN recouvre trois cas :

- un changement de statut par rapport à la famille d'origine, ce qui correspond à la mobilité intergénérationnelle ;
- un changement de statut au cours de la vie, ce qui correspond à la mobilité intragénérationnelle ;
- lorsqu'un groupe connaît une modification de son statut social dans son ensemble, c'est la « *mobilité collective* ».

Dans la définition de P. SOROKIN, la mobilité sociale peut être celle d'une famille qui change de statut ou même celle d'un groupe entier dont le statut social est revalorisé ou dévalorisé. Par exemple, à la fin des années 1980, les instituteurs, fonctionnaires de catégorie B, sont devenus les professeurs des écoles, fonctionnaires de catégorie A, ce qui signifie une augmentation de leur rémunération et du niveau de diplôme nécessaire pour accéder à cette fonction. P. SOROKIN parle alors de mobilité collective.

On voit que le terme de mobilité sociale est polysémique. Dans un sens restreint, l'INSEE définit la mobilité sociale comme la situation où le groupe socioprofessionnel de l'enfant est différent du groupe socioprofessionnel d'un de ses parents, mais dans beaucoup de travaux sociologiques, à la suite de P. SOROKIN, c'est une notion plus large : dans un sens élargi toutes les mobilités (inter/intragénérationnelles et géographiques) sont « *sociales* ». Et la distinction entre elles, nécessaires pour construire des indicateurs statistiques, est en partie artificielle car ces différents types de mobilités sont liées entre elles. Par exemple, un jeune d'origine populaire doit souvent déménager du lieu de résidence de ses parents pour poursuivre ses études puis trouver un emploi correspondant à ses qualifications : il y a alors à la fois une mobilité intragénérationnelle, intergénérationnelle et géographique. Il en est de même lors des migrations. On parle alors des « *mobilités sociales* », au pluriel.

Dans ce chapitre, nous parlerons de la mobilité sociale au sens restreint de l'INSEE, c'est-à-dire en tant que mobilité sociale intergénérationnelle.

B. La méthode des tables de mobilité

1. Les enquêtes de mobilité

La terminologie est ainsi indissociable de la méthode statistique utilisée : les tables de mobilité. L'emploi étant une dimension structurante du statut social, on peut caractériser le statut d'une personne par sa situation socioprofessionnelle actuelle, appelée position sociale, et par celle de ses parents ou d'un de ses parents, appelée origine sociale. Lorsque la position et l'origine sociale sont identiques, on parle de reproduction sociale ; sinon, l'individu est en mobilité sociale.

Les outils de mesure se fixent dans l'après-guerre au niveau international⁸. Ils limitent la mobilité sociale au sens actuellement utilisé par l'INSEE. En France, la première enquête de mobilité sociale a été réalisée par l'INED en 1948⁹. L'INSEE collecte les données de mobilité sociale l'enquête sur l'*Emploi* depuis 1953¹⁰ et dans l'enquête *Formation et qualification professionnelle* (FQP) depuis 1964¹¹. Ces enquêtes interrogent un échantillon représentatif de personnes en âge de travailler.

Elles sont transversales, c'est-à-dire collectées à la date t. 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 de l'enfant au moment de l'enquête et celle du parent au moment où l'enfant terminait ses études. Ainsi, on compare la profession de l'enfant et celle du parent au même moment de leur parcours de vie. Par construction, on ne mesure donc 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 principalement des méthodes longitudinales, et non transversales).

Prenons l'exemple d'un fils d'artisan qui est ouvrier à 20 ans, il semble alors en démotion sociale. Mais à 30 ans, il devient chef d'entreprise ; il est alors en promotion sociale. Pour éviter des biais liés à l'âge dans la mesure de la mobilité, les études sur la mobilité restreignent en général leur champ aux personnes de 35 à 59 ans ou aux 40-59 ans, parce que passé 35 ans la mobilité professionnelle est plus faible.

Ce sont les enfants qui répondent au questionnaire à propos de la profession de leurs parents. Prenons le cas des pères et des fils : 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 (l'individu réel) n'occupait pas nécessairement le même emploi au moment où chacun d'entre eux terminait ses études.

2. Table de mobilité brute, table de destinée et table de recrutement

Une **table de mobilité brute** 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 d'un des parents). C'est la convention la plus largement adoptée mais certains travaux inversent les lignes et les colonnes.

On peut montrer le principe des tables de mobilité au travers d'un exemple fictif. Supposons une société à trois catégories socioprofessionnelles, qu'on appellera les catégories supérieures, moyennes et populaires. On interroge un million d'hommes (les « fils ») et on obtient la table

8 MERLLIÉ D., *Les enquêtes de mobilité sociale*, PUF, coll. le sociologue, 1994

9 BRÉSARD M., « Mobilité sociale et taille de la famille », *Population*, 5(3), p.533-566, 1950

10 L'enquête *Emploi* est annuelle jusqu'en 2003 puis trimestrielle.

11 L'enquête *FQP* a connu pour l'instant sept vagues : 1964, 1970, 1977, 1985, 1993, 2003, 2014-2015.

de mobilité brute (c'est-à-dire le tableau croisé des effectifs) suivante.

Tableau 1 : table de mortalité dans une société fictive

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

Sur la première ligne du tableau 1, 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 celle des fils de catégories populaires car les effectifs ne sont pas les mêmes sur chaque ligne : on va donc raisonner en proportion.

La **table de destinée** représente les proportions en ligne, calculées à partir de la table de mobilité brute. Elle revient à sa demander ce que deviennent les enfants d'une catégorie donnée ; elle répond à la question : « *que deviennent les fils ?* ». Elle représente ce que deviennent (positions sociale) 100 fils issu d'un groupe socioprofessionnel considéré. On voit par exemple (Tableau 2) que 12,5% des fils des catégories populaires sont entrés dans les catégories supérieures. Si la destinée était indépendante de l'origine sociale, ils devraient être 25%, soit le double, comme on peut lire sur la ligne « *ensemble* ». Mesurer les inégalités suppose au préalable de définir ce que serait une situation d'égalité. Dans la méthode des tables de mobilité, l'idéal théorique est implicitement l'égalité des chances (à distinguer de l'égalité de droit et l'égalité des conditions¹²) c'est-à-dire qu'on suppose que l'origine et la position sociale sont réparties au hasard. Dans la table de destinée, l'égalité des chances se traduirait par le fait que chaque ligne est identique à la ligne « *ensemble* ». Le fait que les valeurs sur la diagonale sont supérieures à la moyenne (ligne « *ensemble* ») indique par conséquent une tendance à la reproduction sociale.

12 Cf. chapitre 11 de Terminale « Quelles inégalités sont compatibles avec les différentes conceptions de la justice sociale ? ».

Tableau 2 : table de destinée dans une société fictive

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

Sur la première colonne de la table de mobilité brute (Tableau 1), on observe 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. Il n'est pas possible de comparer directement les colonnes de la table de mobilité brute car les différentes professions n'ont pas le même poids dans la population des fils.

Une **table de recrutement** représente les proportions en colonne calculées à partir de la table de mobilité. Elle revient à se demander ce que faisaient les parents d'une catégorie donnée ; elle répond à la question : « *d'où proviennent les fils ?* ». Elle représente ce que faisaient les pères (origine sociale) de 100 individus d'un groupe socioprofessionnel considéré. Ici, 20% des enquêtés de catégories supérieures sont d'origine populaire (Tableau 3). Si le recrutement était indépendant de l'origine sociale, ils devraient être 40%, soit le double, comme on peut lire sur la colonne « *ensemble* ». Dans la table de recrutement, l'égalité des chances se traduirait par le fait que chaque colonne serait identique à la colonne « *ensemble* ». Le fait que les valeurs sur la diagonale sont supérieures à la moyenne (colonne « *ensemble* ») indique une tendance à l'autorecrutement.

Tableau 3 : une table de recrutement dans une société fictive

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 brute, celle des effectifs, permet de calculer la mobilité observée ou mobilité absolue via le taux de mobilité. Celui-ci représente la proportion d'individus en mobilité sociale, c'est-à-dire qu'il rapporte les effectifs qui ne se trouvent pas sur la diagonale à l'effectif

total.

$$\text{Taux de mobilité} = \frac{\text{effectif total} - \text{effectif en diagonale}}{\text{effectif global}}$$

Le taux de mobilité est la proportion des individus qui ne sont pas en reproduction sociale ; et son complémentaire à 1 (c'est-à-dire à 100%) est le taux d'immobilité. Ainsi,

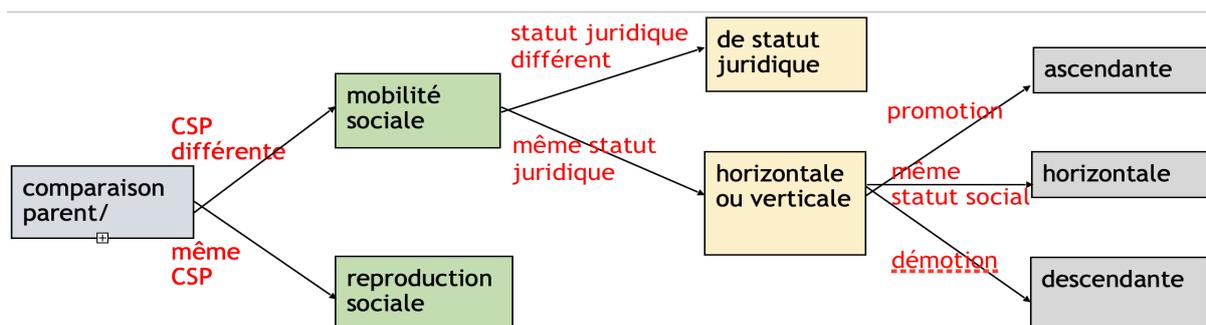
$$\frac{1000000 - 80000 - 200000 - 200000}{1000000} = 52\%$$

des individus sont mobiles dans notre société fictive et 48% sont immobiles.

3. Les différents flux de mobilité

Avec la nomenclature des *Professions et catégories socioprofessionnelles*¹³ (PCS) utilisée par l'INSEE, les flux de mobilité sociale peuvent être de quatre types.

- Ils peuvent correspondre à une amélioration du statut social : par exemple, le père est ouvrier et le fils cadre ; il s'agit alors d'une mobilité ascendante ou promotion sociale.
- Ils peuvent signifier une perte de statut : par exemple, le père est cadre et le fils employé ; on parle alors de mobilité descendante ou démotion sociale.
- L'individu peut avoir une profession différente de celle des parents mais un statut équivalent : par exemple, le père est ouvrier et le fils employé ; on parle de mobilité horizontale.
- L'individu peut avoir un statut juridique différent de celui de ses parents : par exemple, le père est agriculteur et le fils employé ; c'est la mobilité de statut.



L'utilisation de la nomenclature des PCS au niveau 1 (« groupes socioprofessionnels » ou GSP) fait apparaître de la mobilité horizontale dans quatre transitions intergénérationnelles :

- ouvrier → employé ,
- employé → ouvrier,
- agriculteur exploitant → artisan, commerçant et chef d'entreprise, et
- artisan, commerçant et chef d'entreprise → agriculteur exploitant.

La notion de mobilité horizontale pose problème car elle témoigne plutôt d'un manque de précision de la mesure : une partie de ces trajectoires intergénérationnelle est assimilable

13 Cf. chapitre 6 de Terminale « Comment est structurée la société française actuelle ? »

à de la reproduction sociale et une autre à un trajet social court.

Ceci témoigne d'une moindre précision de la nomenclature des PCS au niveau des catégories populaires¹⁴ et d'une porosité de plus en plus forte entre le groupe socioprofessionnel des ouvriers et celui des employés¹⁵. Dans ses publications récentes¹⁶, l'INSEE a donc choisi de substituer une distinction entre employés-ouvriers qualifiés, d'une part, et employés-ouvriers non qualifiés, d'autre part, à la distinction entre ouvriers et employés de la nomenclature PCS¹⁷. En utilisant un regroupement avec, d'une part, les employés-ouvriers qualifiés et, d'autre part, les employés-ouvriers non qualifiés, la mobilité horizontale au sein de catégories populaires disparaît. Il n'y a plus que de la reproduction sociale ou de la mobilité verticale.

De même, dans ses dernières publications l'INSEE considère une trajectoire de type « agriculteur exploitant → artisan, commerçant et chef d'entreprise » ou inversement « artisan, commerçant et chef d'entreprise → agriculteur exploitant » relève de la mobilité de statut.

Le cas mobilité horizontale ayant ainsi été répartis sur les autres types de flux, on peut représenter une typologie des flux de mobilité dans la table de mobilité¹⁸.

14 DESROSIÈRE A. & THÉVENOT L., *Les catégories socioprofessionnelles*, La découverte, 1988

15 Cf. chapitre 6 de Terminale « Comment est structurée la société française actuelle ? »

16 RAZAFINDRANOVANA T., « Mobilité sociale intergénérationnelle observée et ressentie », INSEE, *Communication au séminaire Inégalités*, 15 juin 2018 ; COLLET M. & PÉNICAUD É., « En 40 ans, la mobilité sociale des femmes a progressé, celle des hommes est restée quasi stable », *INSEE Première*, n° 1739, février 2019 ; COLLET M. & PÉNICAUD É., « La mobilité sociale des femmes et des hommes : évolutions entre 1977 et 2015 », p.41-59 in INSEE, France – *Portrait social*, INSEE référence, novembre 2019

17 Cette évolution anticipe en partie la transition entre la nomenclature française des PCS et la nomenclature européenne ESeG (*European Socio-economic Groups*).

18 RAZAFINDRANOVANA T., « Mobilité sociale intergénérationnelle observée et ressentie », INSEE, *Communication au séminaire Inégalités*, 15 juin 2018

Tableau 4 : typologie des flux de mobilité de l'INSEE pour la France contemporaine

		GSP de l'enfant						Ensemble
		Agriculteurs exploitants	Artisans, commerçants et chefs d'ets	Cadres et prof. intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employés et ouvriers qualifiés	Employés et ouvriers non qualifiés	
GSP du parent	Agriculteurs exploitants							
	Artisans, commerçants et chefs d'ets							
	Cadres et prof. intellectuelles supérieures							
	Professions intermédiaires							
	Employés et ouvriers qualifiés							
	Employés et ouvriers non qualifiés							
	Ensemble							

Reproduction sociale	Mobilité descendante
Mobilité de statut	Mobilité ascendante

Remarquons avec Camille PEUGNY¹⁹ que le terme de déclassement est polysémique. Il peut désigner au moins trois phénomènes :

- le déclassement intergénérationnel (une démotion par rapport aux statut social des parents),
- le déclassement intragénérationnel (lorsqu'un accident biographique vient remettre en cause le statut acquis dans le parcours de la vie) ,
- le déclassement des diplômés (via l'inflation des diplômes²⁰).

Il s'agit selon l'auteur de trois indicateurs d'un même phénomène. Depuis les années 1970, ces trois types de déclassement « *grignotent la structure sociale par le bas*²¹ ». C'est uniquement le premier sens (la mobilité intergénérationnelle descendante) qui nous intéresse ici²².

19 PEUGNY C., *Le destin au berceau*, Seuil, 2013

20 Cf. Chapitre 7 de Terminale « Quelle est l'action de l'École sur les destins individuels et sur l'évolution de la société ? »

21 idem

22 Mais on rencontrera les autres sens dans les chapitres 6, 7 et 9 du programme de Terminale.

[Nota : le programme restreint les notions que les élèves doivent savoir définir et utiliser aux notions suivantes : ce « mobilité ascendante », « mobilité descendante », « déclassement » et « reproduction sociale ».]

C. Ce que mesurent les tables de mobilité et ce qu'elles ne mesurent pas

La notion de mobilité sociale est indissociable de la méthode des tables de mobilité, qui permet de la mesurer. Il faut donc bien comprendre ce que les tables de mobilité mesurent, et ce qu'elles ne mesurent pas, pour pouvoir interpréter leurs chiffres : pour donner du sens aux chiffres, il faut toujours comprendre leur processus de construction.

La mobilité ou l'immobilité sociale observée n'a de sens qu'en explicitant les critères qui servent à construire les chiffres. Un individu est catégorisé comme mobile ou comme immobile en fonction d'une nomenclature socioprofessionnelle, qui permettent de quantifier les parcours selon des critères explicites. Par exemple, supposons qu'on prenne la même enquête de mobilité mais qu'on choisisse de regrouper certaines catégories. On peut regrouper les agriculteurs exploitants avec les artisans, commerçants et chefs d'entreprise, les cadres et professions intellectuelles supérieures avec les professions intermédiaires, et les employés avec les ouvriers. Ce passage de six catégories à trois modifie la catégorisation des parcours : ainsi, un fils de cadre qui occupe une profession intermédiaire est considéré comme en reproduction sociale avec une nomenclature à trois catégories alors qu'il serait mobile dans la nomenclature à six catégories. Plus une catégorisation est fine et plus elle fait apparaître de mobilité lors de l'étude d'une même population : plus les catégories sont fines et plus la société semble mobile. Ainsi Cédric HUGRÉE²³ construit des tables de mobilité en utilisant la nomenclature PCS au niveau 2 (celui des « catégories socioprofessionnelles ») pour étudier plus finement les trajets courts, dont beaucoup sont assimilés à de l'immobilité sociale avec une nomenclature plus agrégée (PCS au niveau 1, les « groupes socioprofessionnels »). La mobilité sociale mesurée dépend de la nomenclature et donc des critères de catégorisation retenus par l'analyste, qui peuvent en théorie différer selon les questions de recherche. « Autres catégories, autres résultats », comme l'explique Daniel BERTAUX²⁴. Il ne faut donc pas réifier le taux de mobilité. L'utilisation traditionnelle des groupes socioprofessionnels en France a d'abord pour fonction de garantir la comparabilité des résultats. Et lors des changements de nomenclature, il est nécessaire de recalculer les flux de mobilité, par exemple lors du passage de la nomenclature Catégorie socio-professionnelles (CSP) à la nomenclature PCS en 1982 ou plus récemment avec la substitution de la distinction entre employés-ouvriers qualifiés et employés-ouvriers non qualifiés à la distinction traditionnelle entre employés et ouvriers. Le même problème se posera avec l'harmonisation européenne de la nomenclature socioprofessionnelle.

23 HUGRÉE C., « Les sciences sociales face à la mobilité sociale. Les enjeux d'une mesure statistique des déplacements sociaux entre générations », *Politix*, n° 114, p.47-72, 2016

24 BERTAUX D., « Sur l'analyse des tables de mobilité sociale », *Revue française de sociologie*, 10(4), p. 448-490, 1969

Pour aller plus loin :

L'approche biographique

Comme nous l'avons souligné, les tables de mobilité sont construites à partir de données transversales. Pour séparer la mobilité professionnelle (intragénérationnelle) et la mobilité sociale (intergénérationnelle), il est nécessaire de comparer les enfants et les parents à un même moment de leurs parcours professionnels. Sinon, on s'expose à mesurer un artefact, appelé la contre-mobilité. Supposons par exemple qu'on compare les enfants en début de carrière et les parents en fin de carrière, beaucoup d'enfants sembleraient alors en mobilité sociale descendante, alors qu'une partie d'entre eux rejoindront par la suite le groupe socioprofessionnel de leurs parents. Pour cette raison, l'INSEE limite le champ des tables de mobilités aux personnes de plus de 35 ans. Mais la question de la contre-mobilité a amené Daniel BERTAUX à une critique plus radicale de la méthode des tables de mobilité. Celle-ci revient à refuser la pertinence de l'étude de parcours de vie à l'aide de données transversales, et donc à refuser la fécondité de la distinction analytique entre mobilité intergénérationnelle et mobilité intragénérationnelle. Par exemple, 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, et les individus qui ne connaissent pas la profession de leur mère sont exclus du champ lors de la construction des tables de mobilité. Quelle que soit la génération, très peu de femmes sont inactives sur toute leur vie adulte et la grande majorité des inactives de la date t ont plutôt un comportement d'activité intermittent. La méthode des tables n'a pas été construite pour des données longitudinales sur les carrières professionnelles. Daniel BERTAUX propose de construire autrement l'objet « mobilité sociale » autour d'une approche biographique, c'est-à-dire longitudinale, en reconstituant finement les parcours de vie. À l'inverse de la méthode des tables de mobilité, la recherche qualitative s'est orientée à la suite de travaux de D. BERTAUX vers la reconstitution par entretiens des parcours de vie et des histoires familiales. 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.

L'approche subjective

Une des questions de la sociologie qualitative est l'appréciation subjective de son propre parcours de mobilité sociale. Celle-ci a été introduite en sociologie quantitative par Claudine ATTIAS-DONFUT et François-Charles WOLFF, qui utilisent une enquête quantitative sur les solidarités familiales où on interroge trois générations d'une même famille. On demande à la génération des parents s'ils estiment que leurs enfants ont mieux réussi qu'eux et à la génération des enfants s'ils estiment avoir mieux réussi que leurs parents. Seule la moitié des

enquêtés estiment leur propre mobilité de la même façon que le ferait l'INSEE dans l'enquête FQP.

L'INSEE a introduit la question de l'appréciation subjective de sa trajectoire professionnelle dans l'enquête FQP 2003. Cette question est analysée par Marie DURU-BELLAT et Annick KIEFFER. Les autrices réalisent aussi des entretiens complémentaires avec des personnes sélectionnées dans l'enquête FQP pour le fait que leur l'appréciation subjective de leur mobilité diffère de la mesure « objective » de la mobilité par l'INSEE. Elles montrent que la différence d'appréciation est liée au fait que la statistique publique doit poser des critères simples et non ambigus pour comptabiliser : on compare le groupe socioprofessionnel de l'enquêté à celui de son père au moment où l'enquêté terminait ses études. Or, dans leur appréciation subjective, les individus font une évaluation globale en tenant compte d'un grand nombre de critères.

- Ils tiennent aussi compte de la situation de leur conjoint, car ils apprécient globalement le niveau de vie de leur ménage.
- Ils se comparent à leurs frères et sœurs : ils ont plus souvent le sentiment d'être en promotion sociale quand ils ont mieux réussi que leurs frères et sœurs
- Ils prennent en compte d'autres critères que la profession : leur niveau de diplôme (même pour la même catégorie socioprofessionnelle), l'autonomie dans le travail, la responsabilité dans le travail, la stabilité de l'emploi, les conditions de travail, le cadre de vie... Dans un entretien avec une concierge fille d'ouvriers, celle-ci se déclare en promotion sociale car elle considère qu'elle travaille moins dur que ses parents et qu'elle vit dans un beau quartier.
- Les individus tiennent compte de la mobilité liée à des trajets sociaux courts, qui ne sont visibles qu'avec la nomenclature au niveau 2 (ou supérieur) de l'INSEE : c'est, par exemple, le cas d'un ouvrier qualifié fils d'ouvrier spécialisé. C'est une des raisons pour lesquelles l'INSEE distingue désormais les fonctions d'exécution en fonction de leur niveau de qualification plutôt que de distinguer ouvriers et employés.
- Ils intègrent les changements collectifs qui touchent toutes les professions : certains ont l'impression de vivre mieux que leurs parents car les revenus ont augmenté entre deux générations, d'où des standards de vie plus élevés.

Globalement, les cas de très grand écart entre mobilités objective et subjective sont peu fréquents. Ils sont cependant intéressants pour le sociologue car ils permettent de mettre en évidence les présupposés de la sociologie de la mobilité. Par exemple, M. DURU-BELLAT et A. KIEFFER réalisent un entretien avec une femme, fille de chirurgien, qui a arrêté ses études en terminale et qui est animatrice en maison de retraite ; pourtant elle se déclare du même milieu que son père. Elle dit avoir arrêté ses études par choix pour se marier, et après le décès de son mari elle a pris une activité professionnelle. Son métier actuel la satisfait car il lui laisse une certaine autonomie et elle le voit comme une opportunité : elle considère qu'elle a eu de la chance de le trouver sans diplôme ni expérience.

Les autrices concluent que la mesure objective de la promotion sociale ou du déclassement

suppose trois hypothèses :

- la profession est l'indicateur central du statut social ;
- on peut ordonner les professions de manière non ambiguë ;
- tous les individus veulent « s'élever » socialement.

La mesure objective de la mobilité sociale suppose une théorie implicite de la justice sociale, à laquelle la majorité des individus adhère. C'est pourquoi dans les entretiens les individus en promotion sociale font systématiquement appel à la notion de mérite : soit pour justifier leur propre promotion liée à leur effort, soit pour relativiser leur promotion sociale, en expliquant que les parents ont dû beaucoup travailler.

Pour aller plus loin :

Tableau 5 : mobilité sociale et sentiment de déclassement par rapport au père

En %	Part au sein des personnes qui se sentent déclassées	Sentiment de déclassement
Mobilité sociale ascendante	8	9
Immobilité sociale (même catégorie que le père)	30	24
Cadres, professions intellectuelles supérieures et chefs d'entreprise de 10 salariés ou plus	8	34
Professions intermédiaires	5	24
Artisans, commerçants	1	27
Agriculteurs	1	16
Employés et ouvriers qualifiés	11	22
Employés et ouvriers non qualifiés	4	21
Mobilité sociale descendante (Position du père → Position de la personne)	43	53
CPIS et chefs d'entreprise de 10 salariés ou plus → Professions intermédiaires	11	63
CPIS et chefs d'entreprise de 10 salariés ou plus → Employés et ouvriers qualifiés	7	77
CPIS et chefs d'entreprise de 10 salariés ou plus → Employés et ouvriers non qualifiés	4	84
Professions intermédiaires → Employés et ouvriers qualifiés	7	45
Professions intermédiaires → Employés et ouvriers non qualifiés	5	66
Employés et ouvriers qualifiés → Employés et ouvriers non qualifiés	10	36
Mobilité de statut	20	23
Ensemble	100	25

Lecture : 43 % des personnes qui se considèrent en déclassement par rapport à leur père connaissent une mobilité sociale descendante. 53% des personnes qui connaissent une mobilité sociale descendante se sentent déclassées par rapport à leur père. « CPIS » : cadres et professions intellectuelles supérieures.

Champ : France métropolitaine, personnes de 30 à 59 ans ayant déjà occupé un emploi et dont le père a déjà occupé un emploi.

Source : INSEE, enquête FQP 2014-2015

L'enquête FQP 2014-2015 permet de croiser la trajectoire intergénérationnelle avec le fait

de se sentir déclassé : on croise donc les deux types de mobilité, objective et subjective. La première colonne représente le pourcentage en colonne, c'est-à-dire la structure de la population qui se sent déclassée. La deuxième colonne représente la part de ceux qui se sentent déclassés parmi ceux qui ont connu une certaine trajectoire. Ainsi, 25% des 30-59 ans se sentent déclassés par rapport à leur père, alors qu'il y a eu nette une progression de l'emploi qualifié entre les deux générations. 9% des personnes en promotion sociale objective se sentent déclassées et un quart des personnes en reproduction sociale objective se déclare déclassées. À l'inverse, une petite moitié (47%) de ceux qui ont connu un déclassement social objectif ne se considèrent pas comme déclassés.

II. La mesure des flux de mobilité sociale et de leur évolution

Les études sur la mobilité sociale se sont longtemps consacrées au seul cas des hommes (A). Mais la mobilité sociale des femmes n'est plus aujourd'hui un point aveugle et elle se distingue de celle des hommes (B). La comparaison dans le temps de la mobilité sociale pose en outre de nombreux défis techniques (C).

A. Mobilité observée et flux de mobilité des hommes

Regardons les données de la dernière enquête Formation et qualification professionnelle (2014-2015), en premier lieu la table de destinée des hommes.

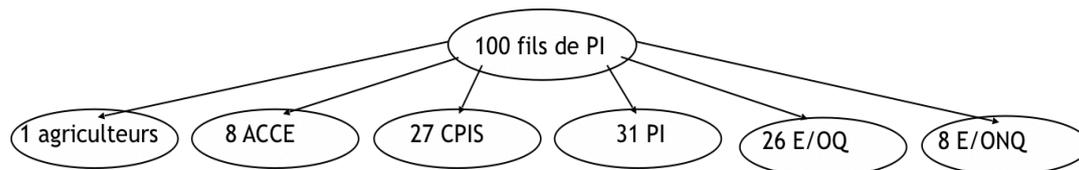
Tableau 6 : table de destinée pères/fils en 2015

en %		GSP du fils						Ensemble
		Agriculteurs exploitants	Artisans, commerçants et chefs d'ets	Cadres et prof. intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employés et ouvriers qualifiés	Employés et ouvriers non qualifiés	
GSP du père	Agriculteurs exploitants	27	8	9	20	27	9	100
	Artisans, commerçants et chefs d'ets	1	21	23	24	24	8	100
	Cadres et prof. intellectuelles supérieures	0	8	49	25	14	4	100
	Professions intermédiaires	1	8	27	31	26	8	100
	Employés et ouvriers qualifiés	1	7	13	27	43	10	100
	Employés et ouvriers non qualifiés	1	7	8	19	44	22	100
	Ensemble	3	9	20	25	32	10	100

Champ : France métropolitaine, hommes de 35 à 59 ans ayant déjà occupé un emploi et dont le père a déjà occupé un emploi.

Source : INSEE, enquête Formation et qualification professionnelle 2014-2015

Parmi les fils de professions intermédiaires âgés de 35 à 59 ans et résident en France métropolitaine, 31% occupent eux-mêmes une profession intermédiaire. On peut s'intéresser à la destinée des enfants de professions intermédiaires en lisant la ligne correspondante et vérifier que le total des destinées fait 100% (aux arrondis près).



Parmi les fils d'employés et ouvriers non qualifiés âgés de 35 à 59 ans et résident en France métropolitaine, 22% sont eux-mêmes employés et ouvriers non qualifiés. Ce n'est pas la destinée la plus fréquente chez les fils d'employés-ouvriers non qualifiés, puisque 44% deviennent employés-ouvriers qualifiés. Néanmoins, les fils d'employés-ouvriers non qualifiés ont plus de chances que la moyenne d'occuper le même statut que leur père puisqu'il y a 10% d'employés et ouvriers non qualifiés dans les générations considérées (ligne « ensemble »).

Lorsqu'on compare la diagonale et la ligne ensemble, il apparaît que les proportions dans les cellules en diagonale sont systématiquement significativement supérieures à la moyenne (représentant l'hypothèse d'égalité des chances). Cette régularité empirique fait dire à Claude THÉLOT²⁵ que les tables de destinée respectent l'adage « *tels pères, tels fils* » (mais au pluriel pour montrer le caractère de régularité statistique plutôt que de généralisation ordinaire). Les cadres et professions intellectuelles supérieures connaissent la plus forte hérédité sociale : la moitié des fils de cadres deviennent eux-mêmes cadres.

Cependant, les surreprésentations par rapport à l'ensemble ne se trouvent pas seulement sur la diagonale, c'est-à-dire pour les situations de reproduction sociale. C'est aussi le cas pour les trajectoires suivantes :

- employés-ouvriers non qualifiés → employés-ouvriers qualifiés ,
- employés-ouvriers qualifiés → professions intermédiaires ,
- professions intermédiaires → cadres et professions intellectuelles supérieures ,
- artisans, commerçants et chefs d'entreprises → cadres et professions intellectuelles supérieures.

25 THÉLOT C., *Op. cit.*, 2004 (1982)

Au sein des trajectoires de mobilité intergénérationnelle, les trajets sociaux plus fréquents que la moyenne sont ascendants mais courts, c'est-à-dire entre des catégories proches : c'est le cas des trois premiers trajets cités (et sans doute d'une grande partie du dernier cas, assimilé ici à de la mobilité de statut faute de raisonner avec des catégories plus fines). Ainsi, les trajets sociaux courts sont-ils plus fréquents que les trajets sociaux longs et les catégories moyennes apparaissent comme des couches de passage dans le cadre d'une mobilité de proximité.

Tableau 7 : table de recrutement pères/fils en 2015

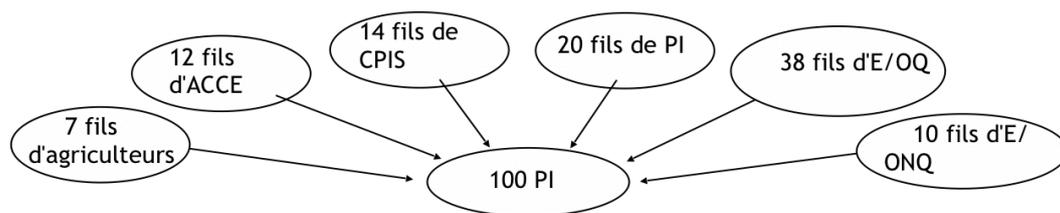
en %		GSP du fils						Ensemble
		Agriculteurs exploitants	Artisans, commerçants et chefs d'ets	Cadres et prof. intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employés et ouvriers qualifiés	Employés et ouvriers non qualifiés	
GSP du père	Agriculteurs exploitants	81	7	4	7	7	8	8
	Artisans, commerçants et chefs d'ets	4	30	15	12	10	10	13
	Cadres et prof. intellectuelles supérieures	1	12	34	14	6	5	14
	Professions intermédiaires	4	14	21	20	13	12	16
	Employés et ouvriers qualifiés	7	28	22	38	47	36	36
	Employés et ouvriers non qualifiés	3	9	5	10	18	29	13
	Ensemble	100	100	100	100	100	100	100

Champ : France métropolitaine, hommes de 35 à 59 ans ayant déjà occupé un emploi et dont le père a déjà occupé un emploi.

Source : INSEE, enquête Formation et qualification professionnelle 2014-2015

Parmi les hommes professions intermédiaires âgés de 35 à 59 ans et résident en France métropolitaine, 20% ont un père lui-même profession intermédiaire. On peut s'intéresser au recrutement des professions intermédiaires en lisant la colonne correspondante et vérifier que

le total des recrutements fait 100% (aux arrondis près).



On remarque que les proportions en diagonale sont systématiquement supérieures à la moyenne (représentée, pour chaque ligne, par la proportion de la colonne ensemble). Cette régularité montre une tendance à l'autorecruement, c'est-à-dire que les membres d'un groupe socioprofessionnel sont, plus souvent que la moyenne, issus eux-mêmes de ce groupe socioprofessionnel. La comparaison de la diagonale avec la colonne « ensemble » fait apparaître la reproduction sociale par rapport à une hypothèse théorique d'égalité des chances. Les agriculteurs se caractérisent par le plus fort autorecruement : 8 agriculteurs sur 10 sont fils d'agriculteurs.

Cependant, les surreprésentations par rapport à l'ensemble ne se trouvent pas seulement sur la diagonale, c'est-à-dire pour les situations de reproduction sociale. C'est aussi le cas des trajectoires suivantes :

- employés-ouvriers non qualifiés → employés-ouvriers qualifiés,
- employés-ouvriers qualifiés → professions intermédiaires,
- professions intermédiaires → cadres et professions intellectuelles supérieures,
- artisans, commerçants et chefs d'entreprises → cadres et professions intellectuelles supérieures.

Ces trajectoires de mobilité sociale plus fréquentes que la moyenne sont celles déjà mises en évidence sur la table de destinée.

Tableau 8 : évolution des taux de mobilité et d'immobilité

En %	1977	1985	1993	2003	2015
Taux d'immobilité	36	34	33	34	35
Taux de mobilité	64	66	67	66	65
Total	100	100	100	100	100

Champ : France métropolitaine, hommes de 35 à 59 ans ayant déjà occupé un emploi et dont le père a déjà occupé un emploi

Source des données : INSEE, enquêtes Formation et qualification professionnelle (FQP)

Le taux de mobilité des hommes de 35 à 59 ans s'établit à 65% selon l'enquête FQP de 2014-2015. Dans l'ensemble, les hommes connaissent plus souvent une mobilité qu'une immobilité so-

ciale : deux hommes sur trois n'ont pas le même groupe socioprofessionnel que leur père. Le taux de mobilité est de 65% alors qu'il était de 64% en 1977 : on peut donc conclure à une certaine stabilité du taux de mobilité depuis 40 ans²⁶. Depuis les années 1990, le thème de la « panne de l'ascenseur social » s'est imposé dans le débat public mais ne semble pas confirmé a priori par le calcul du taux de mobilité. Néanmoins, pour se prononcer sur cette panne de l'ascenseur social, il faut affiner en décomposant le taux de mobilité entre ses trois composantes : la mobilité de statut, la mobilité ascendante et la mobilité descendante²⁷. En effet, la mobilité sociale ne se confond pas avec la promotion sociale.

Tableau 9 : évolution de la fréquence des trajectoires intergénérationnelles

En %	1977	1985	1993	2003	2015
Immobilité sociale	36	34	33	34	35
Mobilité de statut	33	32	27	25	23
Mobilité ascendante	24	27	30	31	28
Mobilité descendante	7	8	10	11	15
Total	100	100	100	100	100

Champ : France métropolitaine, hommes de 35 à 59 ans ayant déjà occupé un emploi et dont le père a déjà occupé un emploi.

Source des données : INSEE, enquêtes Formation et qualification professionnelle (FQP)

Les trajectoires intergénérationnelles ascendantes sont plus fréquentes que les trajectoires descendantes, conformément à ce que nous avons vu avec les tables de mobilité.

Le taux de mobilité des hommes français s'est maintenu autour des deux tiers depuis 40 ans grâce à l'augmentation de la fréquence des trajectoires de mobilité descendante. Les mobiles ascendants restent les plus nombreux, mais les mobiles descendants augmentent continûment, comme l'a montré Camille PEUGNY²⁸. Parmi les hommes de 35 à 59 ans en 1977, les mobiles ascendants sont 3,4 fois plus nombreux que les mobiles descendants. Parmi les hommes de 35 à 59 ans en 2015, les mobiles ascendants ne sont plus que 1,8 fois plus nombreux que les mobiles descendants. La stabilité du taux de mobilité est ainsi compatible avec un déclassement intergénérationnel de plus en plus répandu.

26 À l'inverse, le taux de mobilité avait eu tendance à augmenter entre 1953 et 1977 comme l'avait montré C. Thélot : THÉLOT C., *Op. cit.*, 2004 (1982)

27 Il n'y a pas de mobilité horizontale dans ce tableau pour les raisons exposées au IB.

28 PEUGNY C., « Éducation et mobilité sociale : la situation paradoxale des générations nées dans les années 1960 », *Économie et statistique*, n°410, p.23-45, 2007 ; PEUGNY C., « La dynamique générationnelle de la mobilité sociale », *Idées économiques et sociales*, n°175, p.18-24, 2014

B. Mobilité observée et flux de mobilité des femmes

Encadré : telles mères, telles filles ?

La définition de C. THÉLOT²⁹ laisse planer l'ambiguïté quant à l'éventuelle prise en compte des femmes dans la reproduction sociale : ainsi la mobilité peut-elle se mesurer au niveau de la famille ou de l'individu. Nous pouvons donc distinguer deux grandes approches de la mobilité : l'approche « conventionnelle »³⁰ et l'approche individuelle. Pendant longtemps, grande majorité des études privilégient l'approche traditionnelle centrée sur la transmission des propriétés sociales de la famille parentale vers celle du fils.

L'étude statistique de la mobilité est fondée traditionnellement sur la comparaison de la position du père et de celle du fils, le statut des femmes étant considéré comme un statut dérivé de leur père puis de celui de leur mari³¹. Ainsi, la question des femmes dans la mobilité sociale s'est longtemps ramenée à celles des stratégies matrimoniales³². On peut aussi introduire le rôle des femmes dans la mobilité sociale par la question du différentiel de fécondité³³ : le fait que certaines catégories socioprofessionnelles ont plus d'enfants conditionne structurellement les flux de mobilité. Mais aujourd'hui les différentiels de fécondités sont faibles entre les groupes socioprofessionnels. Dans tous les cas l'importance des femmes dans l'étude de la mobilité ne dérive pas de leur statut professionnel propre : les femmes apparaissent, mais comme un simple instrument de la reproduction des groupes sociaux.

Contre cette optique, Joan ACKER³⁴ soutient que l'étude conventionnelle de la mobilité suppose une invisibilisation des femmes, ce qu'elle considère comme « un cas de sexisme intellectuel ». Elle met en évidence que les approches traditionnelles de la stratification sociale reposent implicitement sur deux postulats :

- (P1) la position dans la structure sociale est celle d'une famille et non celle d'un individu ;
- (P2) cette position est déterminée par celle du mari.

Ces deux postulats soulèvent un certain nombre de problèmes. D'une part, un certain nombre de familles n'ont pas de chef masculin. D'autre part, l'approche traditionnelle suppose qu'une femme célibataire dispose d'un statut social propre mais qu'elle le perd lors de la mise en couple. Finalement, les théories traditionnelles de la mobilité rendent compte de la position infériorisée des femmes dans la famille mais occultent la construction sociale de cette inégalité. J. Acker propose donc d'introduire le concept de genre dans les études de la

29 Cité dans le I-B.

30 C'est le terme choisi par L-A. Vallet pour traduire « traditional » dans le débat sur les femmes et la mobilité sociale dans la sociologie anglophone dans les années 1980. Cf. VALLET L-A., « Stratification et mobilité sociale : la place des femmes », p 81-97 in LAUFER J., MARY C. & MARUANI M., *Masculin-Féminin : questions pour les sciences de l'homme*, PUF, 2001

31 DELPHY C., *L'ennemi principal. Tome 1 : l'économie politique du patriarcat, Syllepse, Nouvelles questions féministes*, 2013 (1998)

32 MERRLIÉ D., *Op. cit.*, 1994

33 THÉLOT C., *Op. cit.*, 2004 (1982)

34 ACKER J., « Women and social stratification : a case a of intellectual sexism », *American journal of sociology*, 78(4), p.936-945, 1973

stratification.

Cette critique s'articule avec les transformations du marché du travail. Pendant longtemps, le grand nombre d'inactives parmi les femmes et leurs mères empêchait de mesurer la mobilité sociale des femmes³⁵. Le taux global d'activité est le rapport entre les actifs (occupés ou au chômage) et la population en âge de travailler (15-64 ans). L'année 1964 correspond à un moment du retournement démographique avec la fin du baby-boom : le taux d'activité des femmes recommence à augmenter alors que l'indice synthétique de fécondité se remet à baisser.

Tableau 10 : évolution du taux d'activité global des hommes et des femmes

En %	1964	2017
Hommes	84	76
Femmes	48	68

Champ : France, hors Mayotte

Source : INSEE, enquêtes Emploi

La baisse du taux global d'activité des hommes et l'augmentation de celui des femmes a induit une convergence des taux d'activité, qui s'est fait dans un contexte de tertiarisation de l'économie. De nombreux emplois d'employés se créent et ces emplois sont majoritairement occupés par les femmes. Il en résulte une poussée de la proportion de couples où les deux membres occupent un emploi. Un argument qu'on peut objecter au second postulat revient à dire que la participation croissante des femmes au marché du travail crée une asymétrie financière entre les couples où deux personnes travaillent et ceux où seul l'homme travaille. Depuis le début des années 1980 les couples composés de deux actifs sont plus nombreux que ceux où un seul conjoint est actif. Le seul statut de l'homme n'est pas suffisant pour déterminer le statut de la famille. Suite à la critique de J. ACKER et à ces évolutions empiriques, s'est développée une approche « individuelle » de la mobilité, qui consiste à des comparaisons père/fils et mère/fille sans supposer que le statut social soit une propriété familiale, qui est plus propice à mettre en évidence les inégalités entre hommes et femmes sur le marché du travail.

En 1983, John GOLDTHORPE³⁶, répond à la critique de J. ACKER. Son argumentation réside dans une défense de la validité empirique deux postulats de l'approche traditionnelle.

Pour défendre le premier postulat J. GOLDTHORPE fait remarquer que les taux d'activité reposent sur des données transversales qui cachent les parcours professionnels individuels. Il a donc recours à une enquête longitudinale qui collecte les trajectoires d'activité des deux membres de couples mariés. D'une part, on observe que le cycle d'activité des femmes montre un certain nombre d'interruptions et peut être considéré comme intermittent. D'autre part, la trajectoire d'activité des femmes dépend fortement de la position professionnelle de leur mari. La participation des femmes mariées au marché du travail apparaît comme un

35 On peut ajouter que l'INSEE n'accorde que depuis 2003 aux conjoints aides familiaux des entreprises la même CSP que leur conjoint. Jusque-là, ils (elles, la plupart du temps) étaient souvent considéré.e.s comme inactifs ou inactives

36 GOLDTHORPE J., « Women and class analysis : a defense of the traditional view », *Sociology*, 17(4), p.465-488, 1983

choix réalisé au niveau du couple. L'unité pertinente pour comprendre les parcours professionnels est donc le ménage et non l'individu.

Pour répondre à J. ACKER sur le deuxième postulat, J. GOLDTHORPE rappelle que dans l'approche traditionnelle il n'est pas nécessaire que le statut de la famille soit celle d'un homme : une femme peut parfaitement être la personne de référence (notamment lorsque la famille ne compte pas d'homme). De manière générale, il recommande de choisir comme personne de référence du ménage celle qui est la plus intégrée au marché du travail. Les couples hypergames (où la femme a un meilleur statut que son conjoint) étant relativement rares, la position de l'homme est une bonne approximation du statut de la famille car soit il occupe la position dominante sur le marché du travail soit le couple est homogame. Comparer le père et le fils ne serait alors qu'une hypothèse simplificatrice. Cet article suscite une grande controverse dans les années 1980. J. GOLDTHORPE n'a jamais affirmé que le fait que la femme travaille a une influence négligeable sur le statut social de la famille. Son objectif était de montrer les insuffisances d'une approche individuelle de la mobilité sociale, qui négligerait le fait que la trajectoire professionnelle des femmes est en partie déterminée par leur vie de couple et non seulement par le marché du travail

Comme le remarque Louis-André VALLET³⁷, au moment même où l'approche traditionnelle de la stratification est remise en cause dans la sociologie anglophone, l'INSEE choisit paradoxalement de s'en tenir à une application stricte de celle-ci, c'est à dire à une approximation du statut social d'un ménage entier par celui de l'homme. Néanmoins, l'INSEE adopte aujourd'hui implicitement une conception « individuelle » de la mobilité en publiant des tables père/fils, père/fille et mère/fille (cf annexes 1,2 et 3)

Pendant longtemps, les études sur la mobilité sociale ne se sont intéressées qu'à la comparaison entre les pères et les fils³⁸. Aujourd'hui les publications de l'INSEE ajoutent des tables mères/filles et pères/filles. Si les principes de lecture sont les mêmes que pour les tables pères/fils, ces tables (en annexes 1, 2 et 3) montrent des spécificités de la mobilité sociale des femmes, liée aux inégalités entre hommes et femmes sur le marché du travail. Pour comprendre ces spécificités, il faut d'abord comparer les marges des tableaux, c'est-à-dire les lignes et colonnes « ensemble » des tables de mobilité. Celles-ci sont reproduites au tableau 11.

37 VALLET L-A., *Op. cit.*, 2001

38 cf. encadré « telles mères, telles filles ? »

Tableau 11 : marges des tables de mobilité de 2015

En %	Parents		Enfants	
	Pères	Mères	Fils	Filles
Agriculteurs exploitants	8	8	3	1
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	13	9	9	4
Cadres et professions intellectuelles supérieures	14	5	20	15
Professions intermédiaires	16	13	25	28
Employés et ouvriers qualifiés	36	30	32	30
Employés et ouvriers non qualifiés	13	35	10	22
Ensemble	100	100	100	100

Champ : France métropolitaine, personnes de 35 à 59 ans ayant déjà occupé un emploi et dont la mère a déjà occupé un emploi.

Source : INSEE, enquête Formation et qualification professionnelle 2014-2015

Les marges des tables de recrutement des hommes et des femmes (colonne « ensemble ») diffèrent car la structure des emplois des femmes et celle des hommes étaient différentes à la génération des parents. Les mères occupent plus souvent des postes d'exécution que les pères (Tableau 11) : 65% des mères sont employée et ouvrières, contre 49% des pères qui sont employés et ouvriers. À l'inverse, les mères occupent moins souvent que les pères des emplois supérieurs : parmi elles, 5% sont cadres et professions intellectuelles supérieures contre 14% chez les pères. La structure des emplois des mères traduit les conditions dans lesquelles s'est fait l'augmentation du taux d'activité des femmes depuis les années 1960 : les femmes ont massivement occupé des postes d'exécution ou faiblement qualifiés, notamment créés par la tertiarisation de l'économie. Il en résulte que les filles sont plus souvent en promotion sociale par rapport à leur mère que par rapport à leur père, et qu'elles sont plus souvent en démotivation sociale par rapport à leur père que par rapport à leur mère.

Néanmoins, les inégalités entre hommes et femmes sur le marché du travail ne concernent pas que les anciennes générations, même si elles se sont en partie résorbées depuis la génération des mères. On lit dans le tableau 11 que 15% des filles sont cadres et professions intellectuelles supérieures contre 20% des fils. 52% des filles sont employées ou ouvrières alors que 42% des fils sont employés ou ouvriers. La structure de l'emploi des filles et des fils se voit dans la ligne « ensemble » des tables de destinée des hommes et des femmes. Si on compare les fils et les filles aux pères (Tableaux 9 et 13), il en résulte que les filles sont moins souvent en promotion que les fils et plus souvent en démotivation.

Tableau 12 : évolution de la fréquence des trajectoires intergénérationnelles mère/fille

En %	1977	1985	1993	2003	2015
Immobilité sociale	41	35	30	30	30
Mobilité de statut	37	35	31	24	19
Mobilité ascendante	17	25	31	35	40
Mobilité descendante	6	6	8	11	12
Total	100	100	100	100	100

Champ : France métropolitaine, femmes de 35 à 59 ans ayant déjà occupé un emploi et dont la mère a déjà occupé un emploi.

Source : INSEE, enquêtes Formation et qualification professionnelle (FQP)

Tableau 13 : évolution de la fréquence des trajectoires intergénérationnelles père/fille

En %	1977	1985	1993	2003	2015
Immobilité sociale	36	34	32	30	30
Mobilité de statut	34	31	29	26	23
Mobilité ascendante	13	16	19	21	22
Mobilité descendante	18	20	21	23	25
Total	100	100	100	100	100

Champ : France métropolitaine, femmes de 35 à 59 ans ayant déjà occupé un emploi et dont le père a déjà occupé un emploi.

Source : INSEE, enquêtes Formation et qualification professionnelle (FQP)

Les différences entre la mobilité sociale des femmes et celle des hommes est donc en grande partie déterminée par les inégalités hommes-femmes sur le marché du travail, visible dans les différences de structure des emplois entre les femmes et les hommes à chaque génération. Le calcul des flux de mobilité synthétise ces résultats.

Le taux de mobilité est plus fort pour les femmes (70%, qu'on compare les filles à leur père ou à leur mère, Tableaux 12 et 13) que pour les hommes (65%, Tableau 9). En effet, la structure des emplois actuellement occupés par femmes diffère à la fois de celle des emplois qu'occupaient leurs mères et de celles des emplois qu'occupaient leurs pères.

Lorsqu'on compare les filles aux mères (Tableau 12), celles-ci sont plus souvent en promotion sociale que quand on les compare aux pères (Tableau 13). Inversement, les femmes sont plus souvent en démotivation par rapport à leur père (Tableau 13) que par rapport à leur mère (Tableau 12). Par rapport à leur mère, les femmes connaissent plus souvent une mobilité ascendante que descendante, alors que par rapport à leur père, elles connaissent plus souvent une mobilité descendante qu'ascendante.

Enfin, si on regarde l'évolution dans le temps, on remarque que le taux de mobilité des femmes est en augmentation au cours du temps, aussi bien par rapport aux mères (il était de 59% en 1977, Tableau 12) au par rapport aux pères (il était de 64% en 1977, Tableau 13). On retrouve la même tendance que pour les hommes à un augmentation dans le temps du déclassement

intergénérationnel³⁹, aussi bien par rapport aux mères que par rapport aux pères.

C. La fluidité sociale

1. La méthode des odds ratios

[Nota : la présentation des odds ratios est un moyen d'appréhender la notion de fluidité sociale, mais la définition ou le calcul des odds ratios ne sont pas au programme de la classe de terminale et ne sont pas attendus de la part des élèves.]

Si le taux de mobilité peut être comparé entre deux dates ou entre deux pays qui utilisent la même nomenclature socioprofessionnelle, il n'est pas possible de comparer directement la destinée d'un groupe socioprofessionnel. En effet, les groupes socioprofessionnels ont des tailles différentes, ce qui limite objectivement les possibilités de reproduction et de mobilité.

Pour pallier ce problème, au début des années 1980, John GOLDTHORPE⁴⁰ propose une nouvelle méthode, la mobilité relative ou mesure de la fluidité sociale. Celle-ci mesure la force du lien entre origine et position sociale grâce à un nouvel indicateur : l'*odds ratio*, en français, le rapport des chances relatives ou rapport des cotes ou encore taux logistique. La méthode de J. GOLDTHORPE est introduite dans la sociologie francophone par Louis-André VALLET⁴¹.

L'*odds ratio* est un indicateur construit initialement par le statisticien George UDNY YULE⁴² au début du XXe siècle pour mesurer la force de l'association entre des variables discrètes (comme c'est le cas des catégories socioprofessionnelles).

Supposons que n fils d'ouvriers deviennent ouvriers sur les N fils d'ouvrier ;

$p = \frac{n}{N}$ mesure alors la probabilité pour les fils d'ouvriers de devenir ouvrier.

La statistique $\frac{p}{1-p}$ s'appelle la cote (en anglais *odd*). Les parieurs sont familiers avec

ce vocabulaire : par exemple, dans un jeu de dés non pipé à 6 faces, le pari de tirer une face

39 PEUGNY C., *Op. cit.*, 2007

40 GOLDTHORPE J. (dir.), *Social mobility and class structure in modern Britain*, Clarendon Press, 2005 (1980)

41 VALLET L.-A., « L'évolution de l'inégalité des chances devant l'enseignement. Un point de vue de modélisation statistique », *Revue française de sociologie*, 29, p.395-423, 1988

42 YULE G. U., « On the association of attributes in statistics », *Philosophical Transactions of the Royal Society of London*, Series A, 194, p. 257-319, 1900 ; YULE G. U., « On the methods of measuring association between two attributes », *Journal of the Royal Statistical Society*, 75(6), p. 579-642, 1912.

donnée a une cote de « 5 contre 1 »⁴³. On vérifie que :

$$\frac{p}{1-p} = \frac{\frac{n}{N}}{\frac{N-n}{N}} = \frac{n}{N-n}$$

Les cotes sont des grandeurs comparables pour les grands groupes et pour les petits groupes. Si les fils d'ouvriers ont une probabilité p de devenir ouvriers et les fils de cadres une probabilité q de devenir ouvriers, le rapport des chances de devenir ouvrier pour un homme d'origine ouvrière par rapport à un homme d'origine cadre est

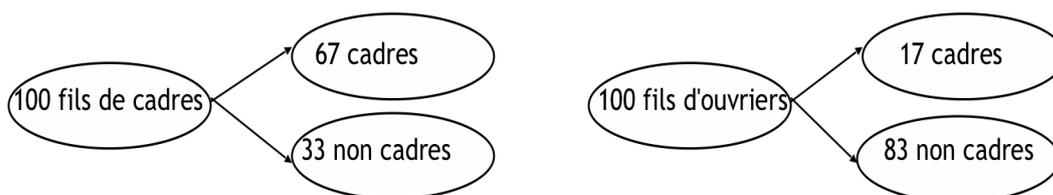
$$\frac{\frac{p}{1-p}}{\frac{q}{1-q}}$$

Dans notre exemple fictif du tableau 2, un fils des catégories populaires a

$$\frac{\frac{50}{50}}{\frac{10}{90}} = 9$$

fois plus de chances d'appartenir aux classes populaires qu'un fils des catégories supérieures. Lorsque la position sociale n'est pas liée à l'origine sociale, l'*odds ratio* vaut 1. Ici, il est très supérieur, ce qui permet de conclure à l'existence d'une reproduction sociale.

L'*odds ratio* permet ainsi de mesurer la force du lien entre l'origine et la position sociale, abstraction faite de la taille des groupes socioprofessionnels. Plus le rapport des chances relatives est éloigné de 1 et plus l'inégalité des chances est forte. On dit que la société est fluide si le lien entre l'origine et la position sociale est faible : plus les *odds ratios* sont proches de 1 et plus la société est fluide. Prenons un exemple numérique.



Le calcul de la cote indique qu'il y a $\frac{67}{33} \approx 2$ fois plus de fils de cadres qui deviennent cadres que de fils de cadres qui ne le deviennent pas. Ici, il y a 2 fils de cadre qui deviennent cadres quand 1 fils de cadre devient ouvrier. De même, on peut calculer la cote pour le $\frac{17}{83} \approx \frac{1}{5}$ s d'ouvriers : ; celle-ci signifie qu'il y a cinq fois plus de fils d'ouvriers qui ne deviennent pas cadres que de fils d'ouvriers qui deviennent cadres.

43 Dans ce jeu de dé, la cote est de .

Le rapport des chances ou *odds ratio* est le rapport entre ces deux cotes. Le rapport des chances de devenir cadre pour un fils de cadre relativement à un fils d'ouvrier est :

$$\frac{\frac{67}{33}}{\frac{17}{83}} \approx \frac{2}{\frac{1}{5}} = 2 \times 5 = 10$$

Cela signifie qu'un fils de cadre a 10 fois plus de chances de devenir cadre qu'un fils d'ouvrier ; c'est à peu près le vrai chiffre aujourd'hui en France.

Il ne faut pas confondre le rapport des chances relatives et le coefficient multiplicateur :

$$c = \frac{67}{17} \approx 3,9$$

Cela signifie que les fils de cadres deviennent cadres 3,9 fois plus souvent que les fils d'ouvriers.

Encadré : les odds ratios symétriques

Par rapport à la mesure traditionnelle des flux, les *odds ratios* ont néanmoins l'inconvénient d'être très nombreux. Nous nous sommes limités ici à un calcul traditionnel de cotes : par exemple, pour les enfants de cadres la probabilité de devenir cadre par rapport à la probabilité de ne pas le devenir. Mais on peut calculer des cotes par rapport au fait d'entrer dans une autre catégorie : par exemple, pour les enfants de cadres la probabilité de devenir cadre par rapport à la probabilité de devenir ouvrier. Supposons qu'il y ait m catégories socioprofessionnelles, on peut s'interroger sur les chances relatives des enfants de la catégorie i d'accéder à la catégorie j par rapport à celle des enfants de la catégorie k d'accéder à la catégorie j , avec i, j, k appartenant à $[1, m]$. Dans ce cas, il y a au total

$$\left(\frac{m(m-1)}{2} \right)^2$$

odds ratios à calculer⁴⁴. Pour la nomenclature des catégories socioprofessionnelles au niveau le plus agrégé (les 6 groupes socioprofessionnels), cela fait 225 *odds ratios* à calculer et dont il faut suivre l'évolution dans le temps. Pour simplifier, L-A. VALLET⁴⁵ propose de ne retenir que les odds ratios symétriques c'est-à-dire les chances relatives des enfants de la catégorie i d'accéder à la catégorie i par rapport à celle des enfants de la catégorie j d'accéder à la catégorie i . Il n'y a plus alors que

$$\frac{m(m-1)}{2}$$

odds ratios, soit 15 pour les 6 groupes socioprofessionnels

44 VALLET L-A., « Mobilité observée et fluidité sociale en France de 1977 à 2003 », *Idées économiques et sociales*, n°175, p.6-17, 2014

45 *ibid.*

Tableau 14 : nombre d'odds ratios symétriques à calculer

	Agriculteurs	ACCE	CPIS	PI	Employés	Ouvriers
Agriculteurs	1					
ACCE		1				
CPIS			1			
PI				1		
Employés					1	
Ouvriers						1

La mobilité relative se distingue de la mobilité absolue, c'est-à-dire de la mobilité observée : une société avec un taux de mobilité élevé (mobilité absolue) n'est pas nécessairement une société fluide (mobilité relative). Prenons un exemple numérique.

Tableau 15 : tables de mobilité brute d'une société fictive à deux dates successives

t=0	Cadres	Ouvriers	Total
Cadres	100	100	200
Ouvriers	150	650	800
Total	250	750	1000

t=1	Cadres	Ouvriers	Total
Cadres	200	100	300
Ouvriers	200	500	700
Total	400	600	1000

Le taux de mobilité augmente au cours du temps :

$$\text{il passe de } \frac{200 + 100}{1000} = 30\% \text{ à } \frac{150 + 100}{1000} = 25\%$$

Cette société devient donc de plus en plus mobile. Calculons le rapport des chances de devenir cadre pour un fils de cadre relativement à un fils d'ouvrier.

$$\sigma_0 = \frac{\frac{100}{100}}{\frac{150}{650}} = \frac{65}{15} \approx 4,3 \quad \sigma_1 = \frac{\frac{200}{100}}{\frac{200}{500}} = \frac{1}{1} = 1$$

Le rapport des chances de devenir cadre pour un fils de cadre relativement à un fils d'ouvrier a augmenté au cours du temps, ce qui signifie que la société est devenue moins fluide. On observe une rigidification de la structure sociale. On voit au travers de cet exemple qu'une société peut connaître simultanément une augmentation de son taux absolu de mobilité et une baisse de sa fluidité sociale.

2. Pourquoi les odds ratios se sont-ils imposés ?

Selon L-A. VALLET⁴⁶, la méthode des *odds ratios* s'est imposée car elle correspond à un progrès de l'analyse, et ce pour deux raisons.

La première raison mise en avant par L-A. VALLET est que l'importance des flux de mobilité observée d'une catégorie à l'autre dépend de la taille des groupes socioprofessionnels. En effet, les flux de mobilité sont nécessairement faibles vers un petit groupe alors que les flux sont nécessairement élevés vers un grand groupe. Si on compare deux pays disposant de la même nomenclature ou un même pays dans le temps, les flux de mobilité sont de mauvais indicateurs de la force de la reproduction sociale. Par exemple, il y a aujourd'hui moins d'ouvriers d'origine agricole qu'il y a 50 ans ; cela ne veut pas forcément dire que les fils d'agriculteurs sont moins mobiles mais simplement qu'il y a de moins en moins d'agriculteurs. L'avantage des *odds ratios* est qu'ils sont comparables quels que soient les effectifs des groupes.

Prenons un exemple dans une société fictive. Dans cette société, l'enquête de mobilité interroge un échantillon représentatif de 100 000 hommes. La nomenclature socioprofessionnelle de l'institut de statistique distingue les ouvriers, les cadres et les indépendants. On donne la table de mobilité brute (celle des effectifs).

Tableau 16 : table de mobilité brute d'une société fictive

en milliers		CSP des fils			
		Indépendants	Cadres	Ouvriers	Ensemble
CSP des pères	Indépendants	3	6	1	10
	Cadres	6	12	2	20
	Ouvriers	6	12	52	70
	Ensemble	15	30	55	100

On lit que 6000 fils de cadres sont devenus indépendants et 3000 fils d'indépendants sont devenus indépendants. Le flux de fils de cadres qui deviennent indépendants est le double du flux de fils d'indépendants qui deviennent indépendants. Cependant, on ne peut pas dire qu'il est plus difficile de devenir indépendant pour un fils d'indépendant que pour un fils de cadre car les deux groupes n'ont pas le même effectif à la génération des pères. Pour le montrer, on peut calculer un odds ratio. Le rapport des chances de devenir indépendant pour un fils d'indépen-

46 VALLET L-A., « Sur l'origine, les bonnes raisons de l'usage, et la fécondité de l'*odds ratio* », *Courrier des statistiques*, n°121-122, p.59-65, 2007

dant relativement à un fils de cadres est de :

$$\sigma = \frac{\frac{3}{7}}{\frac{6}{14}} = 1$$

Un fils d'indépendant a ainsi autant de chances de devenir indépendant qu'un fils de cadre. De même, comment expliquer que le flux de fils d'indépendants qui deviennent cadres (6000) est le double du flux de fils d'indépendants qui deviennent indépendants (3000) ? En fait, les fils d'indépendants ont autant de chances de devenir cadres que les fils de cadres, en effet :

$$\sigma = \frac{\frac{6}{4}}{\frac{12}{8}} = 1$$

Mais comme, à la génération des fils, le nombre de cadres (30 000) est le double du nombre d'indépendants (15 000), le flux des fils d'indépendants qui deviennent cadres est le double du flux de fils d'indépendants qui deviennent indépendants.

La deuxième raison mise en avant par L-A. VALLET est que les proportions sont majorées par 1, ce qui crée une difficulté pour mesurer l'évolution des proportions. Nous empruntons à Pierre MERKKLÉ⁴⁷ cet exemple didactique. Le taux d'accès au baccalauréat représente la part de bacheliers dans une génération ; les chiffres sont issus de données réelles mais arrondis.

Tableau 17 : évolution du taux d'accès au baccalauréat selon l'origine sociale

En %	Années 1960	Années 2000
Enfants de cadres	45	90
Enfants d'ouvriers	5	45

Lorsqu'on compare les années 1960 et les années 2000, on se demande si les inégalités ont augmenté ou diminué. L'écart absolu entre les proportions a augmenté : il est passé de 40 points à 45 points. Mais l'écart relatif a diminué, il est passé de $\frac{45}{5} = 9$ à $\frac{90}{45} = 2$.

Le coefficient multiplicateur⁴⁸ pose un problème pour mesurer les écarts relatifs car une probabilité ne peut pas dépasser 1=100%. Pour maintenir un rapport de 9 entre le taux d'accès au baccalauréat des enfants de cadres et celui des enfants d'ouvriers, il faudrait que le taux d'accès au baccalauréat des enfants des cadres soit de 405%, car $45 \times 9 = 405$! es écarts

47 MERKKLÉ P., « Comment mesurer l'évolution des inégalités sociales à l'école : l'exemple de l'accès au bac », *Inegalites.fr*, 4 octobre 2016 ; <https://www.inegalites.fr/Comment-mesurer-l-evolution-des-inegalites-sociales-a-l-ecole-l-exemple-de-l>

48 C'était notamment l'indicateur retenu par Raymond Boudon : BOUDON R., *L'inégalité des chances*, Hachette, Pluriel, 2011 (1973)

ne peuvent donc pas se mesurer de la même façon pour les petites probabilités et pour celles qui sont proches de 100%.

À l'inverse, une cote $\left(\frac{p}{1-p}\right)$ n'est pas majorée : elle n'a pas de borne supérieure mais elle est comprise entre 0 et $+\infty$:

$$\lim_{p \rightarrow 1^-} \frac{p}{1-p} = +\infty$$

Dans les années 2000, il y a $\frac{90}{10} = 9$ fois plus d'enfants de cadres qui ont le baccalauréat que d'enfants de cadres qui n'y accèdent pas. La cote pour un enfant d'ouvrier est de

$$\frac{45}{55} \approx 0,82 \approx \frac{1}{1,22}$$

il y a 1,22 fois plus d'enfants d'ouvriers qui n'accèdent pas au baccalauréat au d'enfants d'ouvriers qui y accèdent. Le rapport des cotes est donc :

$$\sigma_{2000} = \frac{\frac{90}{10}}{\frac{45}{55}} \approx \frac{9}{0,82} \approx 11$$

Dans les années 2000, les enfants de cadres ont 11 fois plus de chances que les enfants d'ouvriers d'obtenir le baccalauréat plutôt que de ne pas l'obtenir.

$$\sigma_{1960} = \frac{\frac{45}{55}}{\frac{5}{95}} \approx \frac{0,82}{0,052} \approx 15,8$$

Le même rapport des chances relatives était de 15,8 dans les années 1960. Les inégalités d'accès au baccalauréat ont donc diminué.

La méthode des *odds ratios* a néanmoins été contestée par Jean-Claude COMBESSIE⁴⁹. Celui-ci étudie l'évolution des inégalités scolaires avec différents indicateurs possibles. Il observe que les odds ratios sont ceux qui concluent le plus souvent que les inégalités reculent. Selon J-C. COMBESSIE, les odds ratios ne se seraient pas imposés par leur supériorité technique mais pour des raisons idéologiques, parce qu'ils parviennent plus souvent que les autres indicateurs à des « conclusions roses ». Les *odds ratios* ne correspondraient pas à un progrès analytique mais à une « révolution conservatrice » : les sociologues décrivent un recul des inégalités alors

49 COMBESSIE J-C., « Trente ans de comparaison des inégalités des chances : quand la méthode retenue conditionne la conclusion », *Courrier des statistiques*, n° 112, p. 37-54, décembre 2004 ; COMBESSIE J-C., « Analyse critique d'une histoire des traitements statistiques des inégalités de destin. Le cas de l'évolution des chances d'accès à l'enseignement supérieur », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°188, p.4-31, 2011

qu'avec les outils traditionnels ils auraient conclu à une aggravation des inégalités.

3. L'évolution de la fluidité sociale

Les odds ratios permettent de constater l'étendue de l'inégalité des chances aujourd'hui en France. Ainsi, un fils de cadre a aujourd'hui 35 fois plus de chances de devenir cadre qu'un fils d'employé-ouvrier non qualifié (Tableau 18). Cela confirme que les frontières entre les groupes sociaux demeurent relativement étanches d'une génération à l'autre⁵⁰ (pour des raisons que nous exposerons dans le III de ce chapitre).

Tableau 18 : rapport des chances relatives d'être cadre pour un fils de cadre plutôt que pour un fils de profession intermédiaire, d'employé-ouvrier qualifié et d'employé-ouvrier non qualifié (comparaison père/fils)

	Professions intermédiaire s	Employés- ouvriers qualifiés	Employés- ouvriers non qualifiés
1977	3,5	28,2	165,0
1985	2,5	26,1	92,3
1993	2,3	11,9	65,3
2003	2,3	12,8	29,3
2015	2,3	12,0	34,7

Lecture : en 1977, un fils de cadre a 28 fois plus de chances de devenir cadre qu'un fils d'employé-ouvrier qualifié

Champ : hommes de 35 à 59 ans ayant occupé un emploi

Source : enquêtes Formation et qualification professionnelle (FQP)

Néanmoins, les différents rapports de chances relatives qu'on peut calculer à partir des enquêtes FQP tendent à diminuer au cours du temps⁵¹, confirmant une tendance à une plus grande fluidité⁵² sociale. On mesure (Tableau 18) qu'en 1977, un fils de cadres avait 165 fois plus de chances de devenir cadre qu'un fils d'employé-ouvrier non qualifié ; le rapport des chances relatives ne s'établit plus qu'à 35 en 2015. Pour prendre un autre exemple, en 1977, un

50 PEUGNY C., *Op. cit.*, 2013

51 COLLET M. & PÉNICAUD É., « La mobilité sociale des femmes et des hommes : évolutions entre 1977 et 2015 », p.41-59 in INSEE, *Quarante ans d'évolution de la société française*, INSEE référence, 2019. Vous pouvez télécharger les données complémentaires contenus dans le tableur https://www.insee.fr/fr/statistiques/fichier/4238441/FPS2019_E3.xls

52 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*, 40(1), p.5-64, 1999 ; VALLET L-A., « Mobilité observée et fluidité sociale en France de 1977 à 2003 », *Idées économiques et sociales*, n°175, p.6-17, 2014

fil de cadre avait 28 fois plus de chances de devenir cadre qu'un fils d'employé-ouvrier qualifié ; le rapport des chances relatives n'est plus que de 12 en 2015. Même si la société française ne connaît pas l'égalité des chances, la structure sociale tend à devenir moins rigide, et ce aussi bien pour les hommes (Tableau 18) que pour les femmes (Tableau 19) : le lien est de moins en moins fort entre l'origine et la position sociale. Les frontières entre les groupes sociaux demeurent relativement étanches mais la société française n'est pas pour autant figée.

Tableau 19 : rapport des chances relatives d'être cadre pour une fille de cadre plutôt que pour une fille de profession intermédiaire, d'employé-ouvrier qualifié et d'employé-ouvrier non qualifié (comparaison père/fille⁵³)

	Professions intermédiaires	Employés-ouvriers qualifiés	Employés-ouvriers non qualifiés
1977	3,5	28,2	165,0
1985	2,5	26,1	92,3
1993	2,3	11,9	65,3
2003	2,3	12,8	29,3
2015	2,3	12,0	34,7

Champ : femmes de 35 à 59 ans ayant occupé un emploi

Source : enquêtes Formation et qualification professionnelle (FQP)

III. Les déterminants de la mobilité sociale

A. L'évolution de la structure socioprofessionnelle et la mobilité structurelle

Une partie de la mobilité sociale, appelé mobilité structurelle, est engendrée par les modifications de la structure des emplois entre les deux générations. Reprenons par exemple notre table fictive du tableau 1. On peut remarquer que la structure de la population des pères et celle des fils sont différentes.

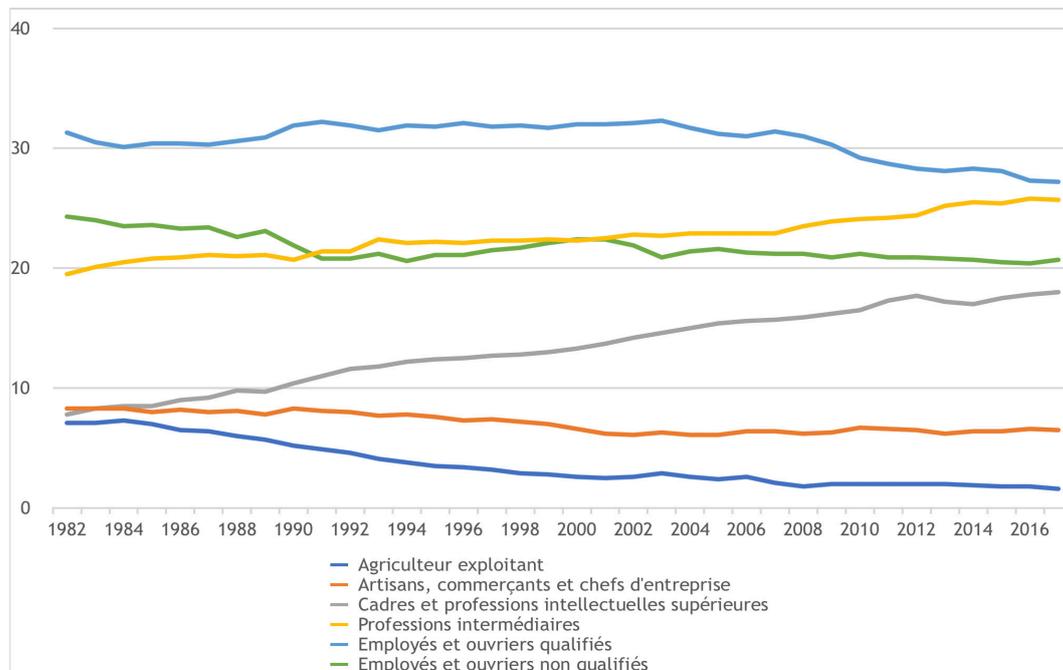
Dans la société fictive, il y a 400 000 pères dans les catégories populaires et seulement 300 000 fils. Donc, même en supposant que la totalité des individus des catégories populaires soient d'origine populaire, il ne peut au maximum y avoir que $\frac{300000}{400000} = 75\%$ des fils d'origine populaire qui appartiennent aux catégories populaires. On peut 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

53 La comparaison fille/mère n'est pas disponible pour des raisons d'effectifs dans l'enquête.

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 peut prendre l'exemple contemporain des cadres, dont les effectifs augmentent au cours du temps : une partie des cadres doit nécessairement se recruter hors des fils de cadres.

Graphique 1 : évolution de la part des groupes socioprofessionnels parmi les personnes en emploi (1982-2017), en %



Champ : personnes en emploi de 15 ans ou plus, résidant en France hors Mayotte

Source : INSEE, enquêtes Emploi 1982-2017

On observe sur le Graphique 1 le développement des cadres et professions intellectuelles supérieures et des professions intermédiaires, parallèlement au déclin des agriculteurs et des artisans, commerçants et chefs d'entreprise, ainsi qu'une légère décrue du total des ouvriers et des employés. L'expansion des classes moyennes salariées et la réduction des catégories populaires engendrent structurellement de la mobilité sociale ascendante.

Les marges d'un tableau sont la ligne et la colonne ensemble. Dans la table de mobilité, les marges sont donc les effectifs ou les proportions des groupes socioprofessionnels. Ces évolutions de la structure des emplois se retrouvent dans les marges des tables de mobilité. Ainsi (Tableau 20) en 1977, parmi les hommes de 35 à 59 ans actifs ou anciens actifs en France métropolitaine, 10% sont agriculteurs mais 25% sont fils d'agriculteurs. En 2017, parmi les hommes de 35 à 59 ans actifs ou anciens actifs en France métropolitaine, 14% sont fils de cadres mais 20% sont cadres.

Tableau 20 : marges des tables de mobilité des hommes (1977-2015) en %

En %	1977		1993		2015	
	Pères	Fils	Pères	Fils	Pères	Fils
Agriculteurs exploitants	25	10	16	5	8	3
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	16	12	13	11	13	9
Cadres et professions intellectuelles supérieures	5	11	8	18	14	20
Professions intermédiaires	8	20	11	24	16	25
Employés et ouvriers qualifiés	26	33	34	34	36	32
Employés et ouvriers non qualifiés	20	14	17	9	13	10
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Champ : hommes de 35 à 59 ans résidant en France métropolitaine ayant déjà occupé un emploi

Source : enquêtes Formation et qualification professionnelle (FQP)

Tableau 21 : marges des tables de mobilité des femmes (1977-2015) en %

En %	1977		1993		2015	
	Mères	Filles	Mères	Filles	Mères	Filles
Agricultrices exploitantes	35	16	21	6	8	1
Artisanes, commerçantes et cheffes d'entreprise	17	10	12	6	9	4
Cadres et professions intellectuelles supérieures	1	2	2	8	5	15
Professions intermédiaires	5	12	7	22	13	28
Employées et ouvrières qualifiées	14	28	23	33	30	30
Employées et ouvrières non qualifiées	30	31	35	26	35	22
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Champ : femmes de 35 à 59 ans résidant en France métropolitaine ayant déjà occupé un emploi

Source : enquêtes Formation et qualification professionnelle (FQP)

L'observation de ces phénomènes amène le sociologue japonais Saburo YASUDA⁵⁴ à distinguer la mobilité structurelle et la mobilité nette. Il décompose la mobilité observée en deux composantes. D'une part, la mobilité structurelle est la part de la mobilité observée contrainte par la modification de la structure des emplois entre la génération des parents et la génération des enfants. Pour chaque groupe socioprofessionnel on regarde qui a l'effectif le plus faible entre génération des parents et des enfants. Par exemple, il y a plus de cadres à la génération des fils qu'à celle des pères, donc tous les cadres ne peuvent pas être fils de cadres. Inversement, il y a plus d'agriculteurs à la génération des pères qu'à la génération des fils : tous les fils d'agriculteurs ne peuvent pas devenir agriculteurs. C'est donc le plus petit effectif entre la génération des enfants et celle des parents qui détermine les possibilités de mobilité⁵⁵. D'autre part, la mobilité nette est ce qui

54 YASUDA S., « A methodological inquiry into social mobility », *American sociological review*, 29(1), p.16-23, 1964

55 L'intuition se comprend bien, néanmoins il n'y a pas de manière évidente de modéliser la

reste de la mobilité observée une fois qu'on a retiré la mobilité structurelle.

John GOLDTHORPE⁵⁶ critique la distinction entre mobilité structurelle et mobilité nette. Il n'est pas possible empiriquement de distinguer quels individus sont concernés par quel type de mobilité : la modification de la structure des emplois a un impact sur tout le monde. En 2015 selon l'INSEE⁵⁷, 24% de la mobilité des hommes est structurelle, ce qui ne veut pas dire que 24% des hommes ont un statut prescrit par la société et que 76% d'entre eux ont acquis leur statut. La mobilité nette ne mesure pas la part du statut des individus qui dépend de leurs efforts, mais elle mesure la partie de la mobilité que le sociologue ne peut expliquer par les mutations de la structure des emplois. C'est une des raisons pour lesquelles J. GOLDTHORPE propose l'abandon de la distinction entre mobilité structurelle et mobilité nette et propose une nouvelle méthode, la mobilité relative ou mesure de la fluidité sociale⁵⁸.

Il ne faut pas confondre la fluidité sociale et la mobilité nette (c'est-à-dire la mobilité non structurelle). Ce sont deux mesures différentes. La fluidité sociale se mesure à l'aide des rapports de chances relatives. La mobilité structurelle, et son complémentaire la mobilité nette, s'observent pour un groupe socioprofessionnel donné en regardant le plus petit effectif entre la génération des parents et la génération des enfants. Supposons que la structure socioprofessionnelle reste la même entre la génération des parents et celle des enfants, par définition, il n'existe aucune mobilité structurelle : il n'y a que de la mobilité nette. Pourtant cela ne signifie pas que la société est parfaitement fluide, c'est-à-dire qu'il n'y aurait aucun lien statistique entre les positions sociales et les origines sociales.

B. Le lien entre formation et mobilité sociale

Globalement, un niveau de diplôme élevé donne (plus souvent) accès à l'emploi supérieur⁵⁹. Donc l'élévation du niveau de diplôme de la population est un facteur favorable à la promotion sociale, en particulier pour les personnes d'origine populaire.

Toutefois, un même diplôme n'a pas le même rendement sur le marché du travail en fonction du sexe et de l'origine sociale. Une explication réside dans la notion de capital social théorisée par Pierre BOURDIEU⁶⁰. Celui-ci avait jusque-là⁶¹ défini deux formes de capital : le capital économique et le capital culturel⁶². Dans son article, il rajoute le capital social, défini comme

mobilité structurelle et plusieurs méthodes coexistent. C'est une des raisons qui expliquent l'abandon progressif de la méthode de la mobilité structurelle au profit de celle de la fluidité sociale.

56 GOLDTHORPE J. (dir.), *Op. cit.*, 2005 (1980)

57 COLLET M. & PÉNICAUD É., *Op. cit.*, février 2019

58 Cf. III-C

59 Cf. chapitre 6 de Seconde : « Quelles relations entre le diplôme, l'emploi et le salaire ? »

60 BOURDIEU P., « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31, p.2-3, 1980

61 BOURDIEU P., *La distinction. Critique sociale du jugement*, Minit, Le sens commun, 1979

62 Cf. chapitre 7 de Terminale : « Quelle est l'action de l'École sur les destins individuels et sur l'évolution de la société ? »

l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles liées au réseau social. Le réseau s'accumule, se lègue, et rapporte des profits matériels et symboliques. Par exemple, le carnet d'adresse familial va permettre de trouver un emploi mieux rémunéré que celui auquel on aurait pu prétendre par ses seuls diplômes. Mais ce capital social n'est pas réellement un troisième capital indépendant des deux autres : un individu n'a du capital social que parce que les membres de son réseau sont dotés en capital économique et en capital culturel. Ainsi, ce sont en général ceux qui sont les mieux dotés en capital économique et culturel qui bénéficient du capital social. Celui-ci est en fait un « effet multiplicateur » du capital selon P. BOURDIEU : un exemple typique est le carnet d'adresse obtenu par sa scolarité dans une Grande École. Les individus et les groupes ont des stratégies d'accumulation du capital social. Dans les échanges sociaux, ils créent des obligations mutuelles (cycles de don/contre-don selon le principe du « renvoi d'ascenseur ») et des signes de reconnaissance (les pratiques socialement sélectives rassemblent apparemment de manière fortuite des personnes qui sont homogènes socialement⁶³).

De plus, l'élévation rapide du niveau de diplôme peut avoir un effet négatif sur le rendement des diplômes en termes d'accès à telle ou telle profession. On peut partir du paradoxe de Charles ANDERSON⁶⁴, qui montre qu'il n'y a pas de lien mécanique entre l'écart de diplôme avec les parents et l'écart de statut social. Le paradoxe est qu'un niveau de diplôme supérieur à celui des parents ne garantit pas un statut social supérieur et peut même amener à un statut social inférieur. Supposons qu'à la génération des pères, qu'il y ait 5 % de titulaires d'une licence et 7 % de postes de cadres parmi les emplois disponibles et qu'à la génération des fils, au même âge, il y ait 40 % de licenciés pour 15 % de cadres. Comment l'accès des licenciés au niveau cadre au cours des générations évolue-t-il ? On ne sait pas combien de licenciés accèdent aux postes de cadre mais à la génération des pères, il y a nécessairement des non licenciés qui deviennent cadres. Et à la génération des fils, il y a nécessairement des titulaires d'une licence qui ne trouvent pas d'emploi de cadre. La structure des qualifications et la structure des emplois n'évoluent pas au même rythme. En l'occurrence le nombre de diplômés du supérieur augmente plus vite que le nombre de postes de cadres. Les travaux de Raymond BOUDON⁶⁵ permettent d'expliquer le paradoxe d'ANDERSON. Au niveau individuel chaque famille croit en l'utilité de l'école pour la promotion sociale. Mais au niveau collectif si toutes les familles décident de prolonger les études alors le nombre de diplômés du supérieur augmente plus vite que le nombre de postes de cadres. Dans ce cas, tous les diplômés ne peuvent pas trouver un poste correspondant aux attentes liées à leurs qualifications. Ce phénomène est appelé l'inflation des diplômes⁶⁶. Cela signifie que lorsque le niveau de qualification augmente plus vite que les besoins de la population active, un même diplôme permet d'accéder à un niveau inférieur par rapport à la génération précédente. On constate ainsi cours du temps, une baisse du rendement des diplômes en termes d'accès aux emplois supérieurs. Il y a une forme de déclass-

63 BOURDIEU P., *Op. cit.*, 1979

64 ANDERSON C., « A skeptical note on the relation of vertical mobility to education », *American journal of sociology*, 66(6), p.560-570, 1961

65 BOUDON R., *Op. cit.*, 2011 (1973)

66 Cf. chapitre 7 de Terminale : « Quelle est l'action de l'École sur les destins individuels et sur l'évolution de la société ? »

ment des diplômés⁶⁷.

C. Les ressources des diverses configurations familiales

Les familles sont inégalement dotées en capital économique, en capital culturel et en capital social. Une partie de la mobilité sociale s'explique donc par l'interaction entre l'école, la famille et le marché du travail. La cause principale de la reproduction sociale est que les diplômés obtenus dépendent de l'origine sociale. Il serait relativement aisé d'expliquer les différences de diplômés par les inégalités de revenu entre les familles en invoquant le coût (direct et d'opportunité) des poursuites d'étude. Mais on constate statistiquement que le revenu du ménage a une influence bien moindre sur les parcours scolaires des enfants que les diplômés de parents⁶⁸. Et une fois sur le marché du travail, à diplôme équivalent le rendement du diplôme est plus fort pour ceux qui sont d'origine supérieure. Ce phénomène a un impact moins fort sur la reproduction sociale que le précédent.

Enfin, on peut souligner 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 et de leurs diplômés laisse apparaître une forte tendance à l'homogamie (proximité entre la position sociale des conjoints ou entre leur origine sociale ou entre leur diplôme). L'homogamie tend à concentrer les ressources économiques, culturelles et sociales dans certaines familles, qui pourront ensuite plus facilement les transmettre à leurs enfants⁶⁹. Les inégalités entre familles peuvent à leur tour avoir de grandes conséquences sur celles qui s'observeront au sein de la génération suivante.

Néanmoins, ces ressources transmises par les familles d'origine dépendent aussi des configurations familiales⁷⁰ et ne constituent pas un lien mécanique entre la profession des parents et celle des enfants. La diversité des configurations familiale rend nécessaire de prendre en compte finement le nombre d'enfants, le rang dans la fratrie, l'histoire conjugale des parents et leur investissement effectif dans la réussite scolaire de l'enfant et ses modalités concrètes, comme le montrent les travaux de Bernard LAHIRE⁷¹ sur les socialisation familiale et scolaire des jeunes enfants et ceux de Gaël Henri-PANABIÈRE⁷² sur les enfants de classes supérieures en échec scolaire. On peut aussi s'appuyer sur l'histoire de la famille Belhoumi recueillie par

67 PEUGNY C., *Le déclassement*, Grasset, Mondes vécus, 2009

68 Cf. chapitre 7 de Terminale : « Quelle est l'action de l'École sur les destins individuels et sur l'évolution de la société ? »

69 BOUCHET-VALAT M., « Les évolutions de l'homogamie de diplôme, de classe et d'origine sociales en France (1969-2011) : ouverture d'ensemble, repli des élites », *Revue française de sociologie*, 55(3), p.459 à 505, 2014

70 Notion définie dans le chapitre 6 de Première : « Comment la socialisation contribue-t-elle à expliquer les différences de comportement des individus ? ».

71 LAHIRE B., *Tableaux de familles. Heurs et malheurs scolaires en milieux populaires*, Point, Essais, 2016 (1995) ; LAHIRE B. (dir.), *Enfances de classes. De l'inégalité parmi les enfants*, Seuil, Sciences humaines, 2019

72 HENRI-PANABIÈRE G., *Des héritiers en échec scolaire, La Dispute, L'enjeu scolaire*, 2010

Stéphane BEAUD⁷³. Cette question est ainsi l'occasion de revoir des thèmes vus en Première dans le chapitre sur la socialisation⁷⁴.

Conclusion

L'article 1 de la *Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen* de 1789 dispose que « les distinctions sociales ne peuvent être fondées que sur l'utilité commune ». Autrement dit, les différences sociales devraient être la conséquence non de la naissance mais du mérite individuel. Le lien entre mobilité sociale et mérite est ainsi au cœur des croyances qui fondent les sociétés démocratiques.

Comme nous l'indiquions en introduction, le passage des sociétés d'Ancien régime aux sociétés modernes, industrielles puis post-industrielles, est une question fondatrice de la sociologie. Ainsi, Alexis DE TOCQUEVILLE⁷⁵ oppose les sociétés « démocratiques » aux sociétés « aristocratiques ». Dans les sociétés démocratiques, la mobilité sociale est possible, et donc pensable, même si elle n'est pas forcément très élevée. Il fait de la mobilité sociale la condition nécessaire de l'émergence d'un régime politique démocratique. De même, Vilfredo PARETO⁷⁶ observe que les élites d'une société ne peuvent s'imposer durablement que si, à chaque génération, leurs membres les moins aptes rejoignent la masse et que les élites intègrent les « meilleurs » des individus issus de la masse. Sinon, les rancœurs accumulées par les talents mal employés produisent des révolutions.

La sociologie exerce un effet de désenchantement. Les sociologues ne montrent pas seulement que la mobilité sociale n'est pas qu'une affaire de mérite, au sens où d'autres facteurs que le mérite interviennent ; en effet tout le monde pourrait s'accorder sur cette idée. Mais dans la mobilité sociale, ce qui ne dépend pas du mérite n'est pas lié au simple hasard, à la « chance » de l'individu. Cet effet de désenchantement vient du fait que la sociologie montre que là où on pense qu'il y a du mérite individuel, il y a aussi souvent une forme d'héritage social.

73 BEAUD S, *La France des Belhoumi. Portraits de famille (1977-2017)*, La découverte, SH/L'envers des faits, 2018

74 Cf. chapitre 6 de Première : « Comment la socialisation contribue-t-elle à expliquer les différences de comportement des individus ? ».

75 TOCQUEVILLE A.de, *De la démocratie en Amérique*, Flammarion, GF, 2010 (1835)

76 PARETO V., *Op. cit.*, 2016 (1917)

Bibliographie

Ne sont présentés ici que les ouvrages de synthèse et les publications empiriques récentes, les autres références figurant en notes de bas de pages.

COLLET M. & PÉNICAUD É., « En 40 ans, la mobilité sociale des femmes a progressé, celle des hommes est restée quasi stable », *INSEE Première*, n° 1739, février 2019

COLLET M. & PÉNICAUD É., « La mobilité sociale des femmes et des hommes : évolutions entre 1977 et 2015 », p.41-59 in *INSEE, France – Portrait social, INSEE référence*, novembre 2019

MARTIN G. (dir.), dossier sur « la mobilité sociale », *Idées économiques et sociales*, n°175, p.5-48, 2014

MERLLIÉ D, « La mobilité sociale », in COMBEMALE P. (dir.), *Les grandes questions économiques et sociales*, La découverte, Grands Repères, 2019

PEUGNY C., *Le destin au berceau*, Seuil, 2013

RAZAFINDRANOVANA T., « Malgré la progression de l'emploi qualifié, un quart des personnes se sentent socialement déclassées par rapport à leur père », *INSEE Première*, n°1659, juillet 2017

Annexe

Annexe 1 : table de destinée mères/filles en 2015

en %		GSP de la fille						Ensemble
		Agricultrices exploitantes	Artisanes, commerçante, cheffes d'ets	Cadres et prof. intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employées et ouvrières qualifiées	Employées et ouvrières non qualifiés	
GSP de la mère	Agricultrices exploitantes	8	3	11	19	33	26	100
	Artisanes, commerçante, cheffes d'ets	1	10	15	28	28	17	100
	Cadres et prof. intellectuelles supérieures	0	5	42	32	12	10	100
	Professions intermédiaires	0	4	29	38	19	10	100
	Employées et ouvrières qualifiées	1	4	15	30	33	17	100
	Employées et ouvrières non qualifiés	1	4	8	22	34	31	100
	Ensemble	1	4	15	28	30	22	100

Champ : France métropolitaine, femmes de 35 à 9 ans ayant déjà occupé un emploi et dont la mère a déjà occupé un emploi.

Source : INSEE, enquête Formation et qualification professionnelle 2014-2015

Annexe 2 : table de destinée pères/filles en 2015

en %		GSP de la fille						Ensemble
		Agricultrices exploitantes	Artisanes, commerçante, cheffes d'ets	Cadres et prof. intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employées et ouvrières qualifiées	Employées et ouvrières non qualifiées	
GSP du père	Agriculteurs exploitants	7	3	12	20	34	24	100
	Artisans, commerçants et chefs d'ets	1	8	16	29	27	20	100
	Cadres et prof. intellectuelles supérieures	1	4	35	34	18	9	100
	Professions intermédiaires	1	4	20	34	24	18	100
	Employés et ouvriers qualifiés	1	4	8	23	36	29	100
	Employés et ouvriers non qualifiés	1	3	4	19	35	39	100
	Ensemble	3	9	20	25	32	10	100

Champ : France métropolitaine, femmes de 35 à 59 ans ayant déjà occupé un emploi et dont le père a déjà occupé un emploi.

Source : INSEE, enquête Formation et qualification professionnelle 2014-2015

Annexe 3 : table de recrutement mères/filles⁷⁷ en 2015

en %		GSP de la fille						Ensemble
		Agricultrices exploitantes	Artisanes, commerçante, cheffes d'ets	Cadres et prof. intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employées et ouvrières qualifiées	Employées et ouvrières non qualifiées	
GSP de la mère	Agricultrices exploitantes	51	5	6	6	9	9	8
	Artisanes, commerçante, cheffes d'ets	9	20	9	9	8	7	9
	Cadres et prof. intellectuelles supérieures	1	5	13	6	2	2	5
	Professions intermédiaires	1	12	26	18	9	6	13
	Employées et ouvrières qualifiées	14	28	30	33	33	24	30
	Employées et ouvrières non qualifiées	24	30	17	28	40	51	35
	Ensemble	100	100	100	100	100	100	100

Champ : France métropolitaine, femmes de 35 à 59 ans ayant déjà occupé un emploi et dont la mère a déjà occupé un emploi.

Source : INSEE, enquête Formation et qualification professionnelle 2014-2015

⁷⁷ La table de recrutement pères/filles comparable n'a pas été produite par l'INSEE.

Quelles mutations du travail et de l'emploi ?

Objectifs d'apprentissage

- -Savoir distinguer les notions de travail, activité, statut d'emploi (salarié, non-salarié), chômage ; comprendre que les évolutions des formes d'emploi rendent plus incertaines les frontières entre emploi, chômage et inactivité.
- Comprendre les principales caractéristiques des modèles d'organisation taylorien (division du travail horizontale et verticale, relation hiérarchique stricte) et post-taylorien (flexibilité, recomposition des tâches, management participatif) ; comprendre les effets positifs et négatifs de l'évolution des formes de l'organisation du travail sur les conditions de travail
- Connaître les principaux descripteurs de la qualité des emplois (conditions de travail, niveau de salaire, sécurité économique, horizon de carrière, potentiel de formation, variété des tâches).
- Comprendre comment le numérique brouille les frontières du travail (télétravail, travail / hors travail), transforme les relations d'emploi et accroît les risques de polarisation des emplois
- Comprendre que le travail est source d'intégration sociale et que certaines évolutions de l'emploi (précarisation, taux persistant de chômage élevé, polarisation de la qualité des emplois) peuvent affaiblir ce pouvoir intégrateur



Table des matières

I. TRAVAIL, EMPLOI ET CHÔMAGE : DES REALITES EN MOUVEMENT, DES CATEGORIES EN EVOLUTION.....	5
A. DU TRAVAIL A L'EMPLOI.....	5
1) <i>Qu'est-ce que le travail ?</i>	5
Complément 1 : Le travail parental : un travail comme les autres ?	6
Complément 2. Peut-on parler de travail militant ?.....	7
Complément 3 : Comment articuler les différentes dimensions de la notion de travail ?.....	7
Complément 4 : Travail et loisir s'opposent-ils ?	9
2) <i>Du travail en général à l'activité professionnelle et à l'emploi.</i>	10
Complément 5. Le travail domestique, une catégorie au croisement de plusieurs	11
problématiques.....	11
Graphique 1. Écart de taux d'activité entre diplômés chez les 25-64 ans,	16
1983-2018 (en points).....	16
B. SALARIAT ET INDEPENDANCE : DES STATUTS D'EMPLOI QUI DEVIENNENT PLUS HETEROGENES.	17
1) <i>Les évolutions conjointes de l'emploi salarié et non-salarié.</i>	17
Tableau 2. Statut d'emploi en France, en 2018.	17
Complément 6 : Le processus historique de construction sociale des statuts d'emploi, salarié et	18
non salarié.....	18
Graphique 2. Évolution du nombre d'indépendants non-salariés (emploi principal).....	21
Schéma 1. Les indépendants, près de 12 % des actifs occupés.....	21
2) <i>Les recompositions de l'emploi indépendant.</i>	21
Complément 7 : Statut d'emploi, profession et processus de professionnalisation.	22
C. LES MUTATIONS DU TRAVAIL BOULEVERSENT LES FRONTIERES DE L'EMPLOI, DU CHOMAGE ET DE L'INACTIVITE.	26
1) <i>Qu'est-ce que le chômage ?</i>	26
Complément 8. De la difficulté des taxinomies : actif ou inactif ?.....	28
Graphique a. Evolution de la population active selon deux approches	28
Schéma a. La population active spontanée et la population active au sens du BIT	29
Tableau 3. Les différentes catégories utilisées par Pôle emploi pour mesurer le chômage.....	30
Complément 9. Les radiations des listes de Pôle emploi.	31
2) <i>Emploi précaire, sous-emploi et halo du chômage.</i>	32
Graphique 3. Part des CDD dans les embauches et dans l'emploi salarié.....	33
Graphique 4. Trajectoire des salariés selon leur type de contrat en 2008. Salariés en contrat à	33
durée limitée (hors intérim)	33
Tableau 4. Typologie des personnes en contrat court en 2017.....	34
Schéma 2. Emploi, chômage et inactivité : le halo du chômage.	37
Schéma 3. Classement en catégories d'activité : schéma simplifié des concepts au sens du BIT. ..	37
Schéma 4. Les sphères de l'emploi, du chômage et de l'inactivité.	38
II. TRANSFORMATIONS DES MODES D'ORGANISATION DU TRAVAIL ET EVOLUTION DES CONDITIONS DE TRAVAIL.....	39
A. TAYLORISME ET ORGANISATION DU TRAVAIL : PARCELLISATION, PRESCRIPTION ET HIERARCHISATION.	39
B. DIFFICULTES ET LIMITES DES MODELES TAYLORIENS D'ORGANISATION DU TRA-	

VAIL.	42
<i>Complément 10. Les expériences de l'école des relations humaines d'Elton Mayo.</i>	43
C. LE DEVELOPPEMENT DU POST-TAYLORISME A-T-IL SIGNE LA FIN DU TAYLORISME ?	45
<i>Tableau 5. Les différentes formes de flexibilité du travail et de l'emploi.</i>	46
D. L'ORGANISATION DU TRAVAIL DETERMINE LES CONDITIONS DE TRAVAIL.	50
<i>Complément 11. Appréhender les conditions de travail : des modèles et des enquêtes.</i>	53
<i>Schéma a. Le modèle de KARASEK.</i>	54
<i>Schéma b. Le modèle de SIEGRIST.</i>	55
E. LES EFFETS AMBIVALENTS DE L'EVOLUTION DES MODELES D'ORGANISATION DU TRAVAIL SUR LES CONDITIONS DE TRAVAIL.	56
<i>Tableau 6. Intensité du travail et pression temporelle.</i>	58
<i>Tableau 7. Modèles d'organisation du travail et intensification de l'activité (en % des travailleurs concernés).</i>	59
<i>Tableau 8. Modèles d'organisation du travail, risques pour la santé (en % des travailleurs concernés).</i>	60
<i>Complément 12. Comment appréhender les risques psychosociaux ?</i>	61
III. COMMENT APPREHENDER LA QUALITE DES EMPLOIS ET SES EVOLUTIONS ?	62
A. LA QUALITE DES EMPLOIS : LA CONSTRUCTION D'UN OBJECTIF DE POLITIQUE PUBLIQUE.	63
B. LES PRINCIPAUX DESCRIPTEURS DE LA QUALITE DES EMPLOIS.	66
<i>Complément 13. Descripteurs de la qualité des emplois et dimensions de la qualité de vie.</i>	70
<i>Schéma a. Qualité des emplois, qualité de vie</i>	71
<i>Graphiques a et b. Dimensions de la qualité de vie liées au revenu (par unité de consommation) et à la situation sur le marché du travail</i>	71
C. COMMENT LA QUALITE DES EMPLOIS A-T-ELLE EVOLUE DEPUIS LA FIN DU 20E SIECLE ?	72
<i>Graphique 5. Evolution du nombre des accidents du travail* en France 2001-2016.</i>	73
<i>Complément 14. Les enjeux de la formation professionnelle.</i>	73
IV. COMMENT LES TECHNOLOGIES NUMERIQUES TRANSFORMENT- ELLES LE TRAVAIL ET L'EMPLOI ?	75
A. LES TECHNOLOGIES NUMERIQUES REDESSINENT-ELLES LES FRONTIERES DU TRAVAIL ?	76
<i>1) Les frontières des différentes sphères de la vie sociale face au développement des technologies de l'information et de la communication.</i>	76
<i>2) Les formes plurielles du « digital labor » questionnent la ligne de partage entre travail et hors travail.</i>	78
<i>3) Vie professionnelle-vie privée : les enjeux du télétravail.</i>	81
<i>Complément 15. Le télétravail : ses avantages, ses problèmes et la mesure de la satisfaction.</i>	83
<i>Graphique 6. Télétravail régulier en 2017 selon la distance domicile-travail.</i>	85
B. LES EFFETS DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION SUR LES RELATIONS D'EMPLOI ET LA POLARISATION DES EMPLOIS.	86
<i>1) Technologies numériques, entreprises et statuts d'emploi.</i>	86
<i>Schéma 5. Comment les technologies numériques transforment-elles le travail et l'emploi ?</i>	87

Tableau 9. Les effets de la numérisation sur l'emploi : cinq tendances principales.....	87
2) Economie des plateformes et mutations des relations d'emploi.....	89
Schéma 6. Diversité des activités de travail proposées sur les différentes plateformes numériques	90
Graphique 7. Évolution dans plusieurs pays européens des parts de l'emploi peu qualifié, intermédiaire et très qualifié, 1993-2010.....	93
Graphique 8. Créations ou destructions nettes d'emplois (en milliers) dans l'Union européenne (pré-Brexit) de 2011 à 2016 dans 5 quintiles de professions hiérarchisées par salaire puis éducation.....	94
Graphique 9. Trois types d'évolution de la structure sociale en Europe.	96
V. LE TRAVAIL EST-IL TOUJOURS UN FACTEUR D'INTEGRATION ?.....	96
A. LE TRAVAIL CONDITION DE L'INTEGRATION SOCIALE.....	96
Complément 16. Le concept d'intégration.	97
Tableau 10. Typologie des liens sociaux selon Serge PAUGAM.	98
B. CHOMAGE ET INTEGRATION.....	100
Graphique 10. Chômage de longue durée selon le sexe et l'âge de 2014 à 2018 (en %)......	102
C. CHOMAGE ET INEGALITES : L'INTEGRATION INEGALE.....	103
Graphique 11. Taux de chômage selon la catégorie socioprofessionnelle de 1982 à 2018.....	103
Tableau 11. L'obtention du baccalauréat selon différentes caractéristiques.....	104
D. PRECARISATION ET DEGRADATION DE LA QUALITE DES EMPLOIS AFFAIBLISSENT LA CAPACITE D'INTEGRATION DU TRAVAIL.....	105
Tableau 12. La typologie des formes d'intégration professionnelle de Serge Paugam.	108
Compléments 17. Les « suicides au travail » : problème social, problème public et controverse scientifique.	109
BIBLIOGRAPHIE INDICATIVE.....	112

I. TRAVAIL, EMPLOI ET CHÔMAGE : DES REALITES EN MOUVEMENT, DES CATEGORIES EN EVOLUTION.

A. DU TRAVAIL A L'EMPLOI.

1) Qu'est-ce que le travail ?

Quelle que soit la perspective d'analyse que l'on emprunte, la définition du concept de travail soulève plusieurs difficultés. L'étymologie elle-même, généralement si prompt à apporter des clarifications sémantiques, en fait écho. En effet, on rappelle à l'envi que l'origine latine du mot travail renvoie au "*tripalium*" qui désigne un trépied, c'est-à-dire un instrument formé de trois pieux sur lequel étaient attachés les animaux que l'on ferrait, soignait ou préparait. De là, le mot travail a été associé au verbe "*tripaliere*" qui signifie faire souffrir au tripalium. Le travail est donc peine. Pourtant, Alain SUPROT dans *Critique du droit du travail* (1994) a souligné avec force que le premier sens attesté du mot travail renvoie à ce qu'endure la femme pendant l'accouchement. Par conséquent, le travail est ici production ou procréation et, s'il provoque de la douleur, il est surtout plus fondamentalement un accomplissement, il donne la vie. A l'approche étymologique, il convient donc de préférer l'approche anthropologique, car au sens d'activité productive où nous l'employons couramment, il est établi que « *la notion générale de travail n'est pas universelle* »¹.

Cependant, si le mot n'est pas partagé, les réalités qu'il désigne le sont bien puisque toutes les sociétés humaines – celles d'hier comme celles d'aujourd'hui – doivent nécessairement assurer la production et la reproduction de leurs conditions matérielles d'existence. Tel est le sens général que l'on peut donner à la notion de travail.

Dans leur *Traité de sociologie du travail*, Georges FRIEDMANN et Pierre NAVILLE rappelaient que « *le travail mérite d'être considéré comme un trait spécifique de l'espèce humaine. L'homme est un animal social [...] essentiellement occupé de travail* »². Ainsi, en tant qu'êtres biologiques, les êtres humains se rattachent à la nature et c'est à travers les rapports qu'ils entretiennent avec elle, que sont déterminées leurs conditions de vie. Marx peut alors écrire que « *le travail est de prime abord un acte qui se passe entre l'homme et la nature. L'homme y joue lui-même vis-à-vis de la nature le rôle d'une puissance naturelle* ». Au-delà, ce qui intéresse l'auteur du *Capital*, « *c'est le travail sous une forme qui appartient exclusivement à l'homme* » et non l'action de l'araignée qui « *fait des opérations qui ressemblent à celles du tisserand* » ou celle de l'abeille qui « *confond par la structure de ses cellules de cire l'habileté de plus d'un architecte* ». Dans le travail, l'homme pense son action et oriente ses fins. Car, « *en même temps qu'il agit par ce mouvement, sur la nature extérieure et la modifie, il modifie sa propre nature, et développe les facultés qui y sommeillent* »³.

1 CHAMOUX Marie-Noëlle, « Sociétés avec et sans concept de travail », *Sociologie du Travail*, hors-série, vol. 36, 1994, p. 61.

2 FRIEDMANN Georges et NAVILLE Pierre (dir.), *Traité de sociologie du travail*, deux tomes [1961-1962], Armand Colin, 1970.

3 MARX Karl, *Le capital*, [1867], PUF, 1993, p. 139.

En somme, on peut fondamentalement considérer le travail comme une activité à vocation productive dans laquelle les individus engagent de l'énergie physique et des moyens cognitifs. Elle est bien « *productive* » au sens où elle crée effectivement des ressources qu'il s'agisse de biens ou de services sans que l'on ait à préjuger, a priori, de la nature de ces derniers et des besoins auxquels ils répondent. Des activités réalisées par les individus découlent des rôles et des statuts sociaux. Cette définition extensive n'interdit pas que l'on parle de travail dans le cadre d'une profession, mais aussi de « *travail domestique* », de « *travail scolaire* », de « *travail militant* » ou de « *travail parental* » (voir complément pour le professeur)

Complément 1 : Le travail parental : un travail comme les autres ?

L'expression « *travail parental* » désigne principalement les activités des parents qui ont en charge des enfants. Pourquoi qualifier ces activités de « *travail* » ?

D'abord parce qu'elles correspondent bien à la définition de la notion de travail telle que nous l'avons envisagée. Leur dimension productive est évidente (soins, accompagnement, surveillance, préparation des repas, etc.), elles contribuent à une forme de réalisation de soi tout en participant à la définition de l'identité des personnes et de leur statut social.

Ensuite, cette qualification s'est imposée progressivement sous l'action du courant féministe matérialiste qui souhaitait mettre en évidence une série de tâches familiales essentielles, longtemps réalisées de manière quasi-exclusive par les femmes. Il s'agissait de les faire sortir de leur invisibilité, car elles étaient perçues et pensées comme naturelles. Parler de travail parental devient un enjeu essentiel dès lors que les taux d'activité des femmes tendent à s'aligner sur ceux des hommes puisque cette qualification permet logiquement de rendre manifeste la « *double journée de travail* » supportée par les femmes en emploi.

Le travail parental apparaît bien comme un travail en soi. Il est objectivé en unités de temps par les enquêtes Emploi du temps de l'INSEE et il exige une adaptation en fonction des activités professionnelles des parents. Il comporte, par ailleurs, des tâches pratiques et matérielles diverses et suppose des savoirs et des savoir-faire multiples : éducatifs, affectifs, psychologiques, diététiques, etc., qui engagent la responsabilité des parents. En effet, la socialisation des enfants, leur parcours scolaire ou leur santé ne font-ils pas l'objet de normes à l'aune desquelles le travail parental est évalué ?

On perçoit également les extensions possibles du travail parental qui peut glisser vers un « *travail de la parenté* » lorsqu'il concerne des adultes qui prennent en charge leurs parents âgés. La loi du 22 mai 2019, visant à favoriser la reconnaissance des proches aidants, modifie par exemple plusieurs articles du code du travail de façon à permettre aux personnes fournissant ces activités de bénéficier d'aménagements particuliers pour concilier leur aide et leur activité professionnelle. De même, les personnes âgées peuvent employer un proche aidant et le rémunérer dans le cadre de ce « *salarial familial* », y compris par l'intermédiaire de l'aide personnelle d'autonomie (APA) qui leur versée.

Complément 2. Peut-on parler de travail militant ?

L'engagement militant qu'il soit syndical, politique ou associatif repose sur un véritable travail militant. Parler de travail militant ne relève pas simplement de la métaphore ou de l'analogie. Les tâches auxquelles il renvoie forment un ensemble d'activités indispensables à l'action des partis politiques, des syndicats et plus largement des associations. Ces activités peuvent d'ailleurs être réalisées par des personnels salariés comme les permanents syndicaux qui sont déchargés d'une partie de leurs tâches professionnelles et détachés auprès de leur organisation syndicale. La frontière entre travail non professionnel, réalisé bénévolement par engagement et travail professionnel apparaît ici bien tenue.

Les continuités sont importantes. Ainsi, le militantisme donne lieu à *l'acquisition de compétences militantes* qui relèvent à la fois des répertoires d'action que mettent en œuvre les organisations et des formes de *division du travail militant* contribuant au fonctionnement de ces organisations (NICOURD Sandrine (dir.), *Le travail militant*, PUR, 2009). Le militantisme peut donner lieu à une carrière au cours de laquelle l'expérience militante permet d'envisager des formes de *professionnalisation* qui pourront se traduire par l'accès à un emploi de salarié dans l'organisation au sein de laquelle on a milité, ou par un engagement en politique et l'accession à des fonctions électives. Pour les populations peu dotées en capital culturel, en diplômes ou en compétences professionnelles valorisées, comme les personnes confrontées au chômage persistant ou à la précarité, le *travail militant* peut procurer un *statut* et du *prestige* et participer d'un retournement du stigmate (COHEN Valérie, « "Militier ça donne des forces". Potentiel transformateur et intégrateur de l'action collective des chômeurs », *Travail et emploi*, 2014/2, n° 138. Enquête sur les chômeurs engagés dans AC !). Enfin, il existe diverses *rétributions* liées au militantisme, des profits symboliques bien sûr, mais aussi *l'apprentissage de savoir-faire* à portée professionnelle et la possibilité d'accumuler du *capital social* et d'envisager des *stratégies de conversion* à des fins économiques ou professionnelles. Les considérations qui précèdent trouvent une illustration dans l'évolution du monde associatif au cours de ces quatre dernières décennies. Il a en effet connu une croissance salariale spectaculaire et, tout en restant un lieu d'engagement et de bénévolat, il est devenu de plus en plus fournisseur de biens et de services. Ce développement de l'emploi dans les associations a partie lié avec les orientations empruntées par les politiques publiques (COTTIN-MARX, *Sociologie du monde associatif*, La Découverte, 2019).

Complément 3 : Comment articuler les différentes dimensions de la notion de travail ?

La sociologie française contemporaine a été animée par un débat fécond portant sur la manière de combiner et d'interpréter les différentes dimensions constitutives de la notion de travail. Cette controverse peut être présentée à partir des arguments échangés entre Dominique MÉDA et François VATIN.

Dans *Le travail une valeur en voie de disparition* (AUBIER, 1995), D. MÉDA prolongeait

d'une part, les analyses d'André GORZ (*Métamorphoses du travail*, quête du sens, éd. Galilée, 1988) qui critiquaient la rationalisation économique du social et, d'autre part, celles de Jürgen HABERMAS (*Le discours philosophique de la modernité* [1985], Gallimard, 1988) qui déploraient une réduction de la vie sociale sur l'action purement instrumentale. Elle axait son analyse sur les conséquences dommageables engendrées par une rationalité économique qui subordonnait le travail et le soumettait à la poursuite sans fin d'une abondance illusoire. Au même moment, dans les années 1990, dans un contexte de hausse du chômage, le travail faisait l'objet d'une intense valorisation et l'accès à l'emploi était défini comme la condition première de l'épanouissement de l'individu. Or, selon MÉDA il convenait de déconstruire cette valorisation, car elle reposait sur un impensé. En effet, elle essentialisait une conception très particulière du travail, née au tournant du 18^e et du 19^e siècle, qui l'érigait en acte créateur au moment même où l'on observait une intensification du travail. « *Le travail serait une pure puissance de transformation et d'expression de soi, le but de la production serait l'expression et l'échange pur, et non le profit. Le travail serait en effet tout à la fois la véritable activité de transformation du monde, le vrai moyen de l'expression de soi, le véritable médium* » (MÉDA D., « Quelques notes pour en finir (vraiment) avec la " fin du travail" », *Revue du MAUSS*, 2001/2 n°18, p. 74). Selon MÉDA, le discours visant à libérer le travail de cette instrumentalisation devait lui-même être libéré de la conception illusoire du travail à laquelle il adhérait puisque le travail comme facteur de production, assujéti aux fins d'augmentation de la production, apparaissait peu compatible avec le travail comme besoin vital et expression de soi. De plus, à partir de la fin du 19^e siècle, « *une troisième couche de signification va encore être introduite dans le concept de travail (...) menant à son acmé le caractère totalement contradictoire de la notion* », car le travail détermine l'accès principal à un système de distribution de revenus, de droits et de protections (MÉDA D., « Une histoire de la catégorie de travail », dans LAVIALLE Christophe (dir.), *Repenser le travail et ses régulations*, Presses universitaires François-Rabelais, 2011, p. 44). Asservi à des fins purement productives, le travail est sous l'emprise d'une hétéronomie qui lui interdit d'être la condition de l'épanouissement de la personne puisque celle-ci suppose une autonomie. A cette contradiction s'en ajoute une autre, car c'est par le truchement de la subordination du travail à des fins économiques que l'on accède aux protections et aux droits censés offrir les espaces de liberté nécessaires à l'autoréalisation de l'individu.

Il s'agissait dès lors d'envisager à côté du travail, un ensemble d'activités réellement tournées vers le développement des liens sociaux et la réalisation de soi ; bref, extraire de l'emprise du lien économique, le lien social et le lien politique. « *Pour me résumer une fois encore : réduisons la place qu'occupe le travail dans la vie sociale et dans nos vies, assurons la visibilité et reconnaissons la valeur d'activités peu considérées car n'étant pas des facteurs de production, n'accroissant pas immédiatement le PIB, articulons mieux ces différentes activités, faisons en sorte que chacun puisse accéder à l'ensemble. (...) Augmentons en passant les investissements des femmes dans le travail et des hommes dans les autres activités, notamment parentales et domestiques auxquelles ils ne participent guère.* (MÉDA D., « Quelques notes pour en finir (vraiment) avec la " fin du travail" », p. 76).

François VATIN défend une conception large de la notion de travail et distingue celle-ci de l'emploi, c'est-à-dire du statut social attaché à l'activité de production. Dans son optique, les

trois dimensions constitutives de la notion moderne de travail se combinent sur la base du principe qui fait justement du travail une activité productive. « *Chercher à socialiser par le travail, c'est faire comme si le travail était en soi une valeur socialisatrice. Mais c'est là prendre le problème à l'envers. Le travail n'est socialisateur que parce qu'il est productif* » (VATIN François, « Oublier la valeur-travail pour penser le travail : un programme pour la sociologie du travail », dans LAVIALLE Christophe (dir.), *Repenser le travail et ses régulations*, Presses universitaires François-Rabelais, 2011, p. 357). Ainsi, le travail est la résultante d'un ensemble d'activités qui exhibent par là leur vertu productive ; elles peuvent être valorisées économiquement mais aussi selon d'autres modalités. Par conséquent, « *le travail est inextricablement acte technique productif et lien social, via notamment sa rémunération* » (*ibid.* p. 358).

C'est parce que le travail est un ensemble d'actes techniques à visée productive qu'il peut aussi être au fondement du lien social, le socle de la solidarité, le lieu d'un épanouissement personnel, le moyen de la réalisation de soi, la base d'une identité, etc. La question devient alors de penser les régulations sociales au travers desquelles il peut effectivement être tout cela. En définitive, le sens du travail est donné par la conjugaison de ces différentes composantes et « *aujourd'hui comme hier, le travail humain est au croisement de la technicité, de la valorisation économique et de l'organisation sociale (de l'être ensemble)* » (VATIN F., *Le travail et ses valeurs*, Albin Michel, 2008, p. 183).

En définitive, si le concept de travail que nous utilisons est si ambivalent, c'est parce qu'il associe trois dimensions principales, difficilement dissociables mais compliquées à combiner. Chacune de ces dimensions fait l'objet d'une valorisation spécifique. Le travail possède une dimension proprement productive qui concourt à sa valeur, mais il est aussi une valeur en soi puisqu'il est l'une des principales activités à travers laquelle les individus peuvent s'accomplir et se réaliser. Il constitue encore une valeur sociale dans la mesure où il contribue à définir la place des individus dans la société, c'est-à-dire leur statut, la reconnaissance, les droits et les protections qu'ils reçoivent⁴. « *L'idée moderne de travail* », apparaît alors selon l'expression de François VATIN comme un « *empilement de significations* »⁵.

Complément 4 : Travail et loisir s'opposent-ils ?

Les difficultés soulevées par la définition du travail peuvent-elles être surmontées en considérant le travail à partir de ce qu'il n'est pas ?

La sociologie des loisirs développée, à partir des années 1960, en particulier par Joffre DUMAZEDIER dans *Vers une civilisation des loisirs ?* (Seuil, 1962) identifie trois fonctions majeures du loisir, différenciées mais solidaires : « *fonctions de délassement, de divertissement, de développement* ». Tandis que la première délivre de la fatigue et la seconde de l'ennui, la troisième concourt au développement de la personnalité et à une participation sociale plus

4 VATIN François, *Le travail et ses valeurs*, Albin Michel, 2008.

5 VATIN, François, « De la définition du travail ou Marx contre Méda », dans LAVIALLE Christophe (dir.), *Repenser le travail et ses régulations*, Presses universitaires François-Rabelais, 2011, p. 52.

intense. Elle peut donner lieu à de nouveaux apprentissages et à des activités créatrices. « *Le loisir est un ensemble d'occupations auxquelles l'individu peut s'adonner de plein gré, soit pour se reposer, soit pour se divertir, soit pour développer son information ou sa formation désintéressée, sa participation sociale volontaire ou sa libre capacité créatrice après s'être dégagé de ses obligations professionnelles, familiales et sociales* » (p. 29).

La séparation du travail et du loisir semble nette. Mais, si la tendance historique du temps de travail est bien orientée à la baisse, celle du temps consacré au loisir l'est-elle à la hausse ? Voilà que la frontière entre travail et loisir se brouille : DUMAZEDIER observe que « *partout, en dehors du travail professionnel de complément, on constate l'extension croissante d'activités manuelles mi-désintéressées, mi-utilitaires dans l'atelier ou le jardin de la famille. Est-ce du loisir ? N'est-ce pas du loisir ?* » (p.31). Plus encore, « *le loisir développe chez les travailleurs et particulièrement les ouvriers une situation et des attitudes d'artisan et de paysan qui les centrent de plus en plus sur un travail qui n'est pas le travail professionnel* » (p. 32). Le loisir peut ici apparaître comme l'engagement dans une activité de production plus gratifiante et contrôlée par l'individu. Dans tous les cas, il n'est pas réductible à un phénomène simplement compensateur de certains aspects du travail moderne (divisions, tensions, etc.) puisqu'il faut également compter avec les effets des activités de loisir sur le travail où peuvent être déployées les aptitudes nouvelles et les expériences acquises dans les pratiques de loisirs. En somme, civilisation du loisir et civilisation du travail loin de s'opposer s'imbriquent au fond largement.

Plus d'un demi-siècle après les travaux de Joffre DUMAZEDIER, le phénomène des « makers », témoigne de la permanence des hybridations entre loisirs et travail. Ce mouvement se développe dans le courant des années 2000, dans une économie de la connaissance qui valorise l'innovation, et au sein de laquelle, les possibilités pour les individus de créer des objets nouveaux s'élargissent non seulement grâce à l'élévation des niveaux de formation, mais surtout du fait des échanges d'information, des possibilités d'expérimentation et du recours aux technologies numériques de prototypage (BERREBI-HOFFMANN Isabelle, BUREAU Marie-Christine, LALLEMENT Michel, *Makers. Enquête sur les laboratoires du changement social*, Seuil, 2018).

2) Du travail en général à l'activité professionnelle et à l'emploi.

A la définition extensive du travail, aux facettes diverses et aux contours en mouvement, il convient d'apporter une précision en délimitant la sphère des activités professionnelles au sein de l'ensemble des activités de travail. Être en activité, c'est occuper un emploi. L'emploi « *désigne un agrégat statistique : la population en situation d'activité. Cette activité telle qu'elle est saisie par le statisticien, renvoie à un statut social défini en dernière analyse par un critère juridique* »⁶. Ainsi, un commerçant immatriculé au *Registre du commerce et des sociétés* tenu au greffe du Tribunal de commerce est actif – il exerce une activité professionnelle – qu'il ait ou non d'ailleurs des clients. De même, signer un contrat de travail et se placer sous la subordination d'un employeur en contrepartie d'une rémunération,

⁶ PILLON Thierry, VATIN François, *Traité de sociologie du travail*, Octarès, 2nde éd. 2007, p. 361.

équivalent à être en activité et occuper un emploi de salarié. On peut donc avoir un emploi et ne pas travailler dans le cadre de celui-ci comme, par exemple, le salarié qui se retrouve en chômage partiel, mais conserve son emploi. Symétriquement, il est possible de travailler sans être en emploi à l'instar, par exemple, d'une personne inactive qui assure des activités domestiques auprès de ses proches. Quoi qu'il en soit, la distinction des actifs et des inactifs est essentielle et l'INSEE précise que « *la population active regroupe la population active occupée (appelée aussi « population active ayant un emploi») et les chômeurs* »⁷. L'activité désigne « *la participation, effective ou potentielle, à l'économie nationale. Pour qu'une personne appartienne à la population active, l'activité qu'elle exerce doit être professionnelle, au sens où elle contribue à la production de biens ou services marchands ou collectifs* »⁸.

Complément 5. Le travail domestique, une catégorie au croisement de plusieurs problématiques.

Le travail domestique rassemble l'ensemble des tâches qui sont assurées à l'intérieur du ménage, sans contrepartie monétaire, pour répondre aux besoins des différents membres du groupe. Situé au carrefour d'enjeux politiques, économiques et scientifiques, il soulève plusieurs questionnements.

(i) D'abord, il convient d'interroger la façon dont il est réparti. Car, s'il incombe de manière quasi-exclusive aux femmes lorsqu'elles ne sont pas actives, elles le supportent encore majoritairement lorsqu'elles exercent une activité professionnelle. Les tâches domestiques font donc l'objet d'une division sexuée. Inégale selon le sexe, elle est au fondement de la domination masculine.

Si la théorie du capital humain de Gary BECKER a le mérite d'avoir souligné que le travail domestique entre pleinement dans la fonction d'offre du ménage et concourt, à la production de nombreuses « *commodités* » (repas, linge, ménage, repassage, éducation des enfants, etc.), elle se révèle peu convaincante et très conservatrice dans les explications qu'elle fournit concernant la répartition de ces tâches au sein du couple entre homme et femme. Dans son optique, l'allocation du temps au sein du couple résulte d'un calcul qui vise à maximiser la fonction d'utilité du ménage. Cette allocation est commandée par la prise en compte de l'avantage comparatif de chacun des membres dans les activités professionnelles et domestiques. Il en découle un coût d'opportunité différencié selon les tâches à réaliser, qui détermine une spécialisation efficiente. Les décisions sont prises à partir des prix que ceux-ci soient explicites comme lorsque l'on prend en compte les substituts marchands aux tâches domestiques ou qu'il s'agisse des coûts d'opportunité liés au temps consacré aux activités domestiques (BECKER Gary S., *A Treatise on the Family*, 1981).

7 <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1946>.

8 GUILLEMOT Danièle, « La population active : une catégorie statistique difficile à cerner », *Economie et statistique*, n°300, Décembre 1996, p. 40.

Mais pourquoi la division du travail domestique reste-t-elle fondamentalement inégale y compris dans les couples où le niveau de revenu de la femme et son avantage comparatif en matière de rémunération professionnelle sont supérieurs à celui de l'homme ? (Sophie PONTHEUX, Amandine SCHREIBER, « Dans les couples de salariés, la répartition du travail domestique reste inégale », *INSEE, Données sociales - La société française*. Edition 2006 et Catherine SOFER et Claire THIBOUT, « La division du travail selon le genre est-elle efficiente ? Une analyse à partir de deux enquêtes Emploi du temps », *Economie et Statistiques*, n° 478-479-480, 2015).

Les considérations de pouvoir ou de domination sont généralement écartées de la théorie des choix rationnels. Or, c'est bien parallèlement à la montée du travail professionnel féminin dans le courant des années 1960, que les mouvements féministes vont poser de nouvelles questions et complexifier la critique de la division sexuée du travail. La dénonciation ne porte plus simplement sur l'opposition entre un travail reproductif à dominante féminine, minoré et subordonné, et un travail productif à dominante masculine, valorisé. Elle concerne aussi l'énorme quantité de travail domestique produit par les femmes sans contrepartie monétaire et accaparé par les hommes. Le travail domestique effectué par les femmes devient une question politique. Il est réalisé au nom de la nature, de l'amour ou du devoir maternel et il reflète la manière dont le genre construit le sexe et la division sexuée des tâches.

Des rapports sociaux de sexe fondamentalement inégaux fournissent, dans une perspective matérialiste, les bases d'un système de subordination des femmes aux hommes. C'est là le point de départ de la théorie du patriarcat (Christine DELPHY, *L'ennemi principal. t.1 : Economie politique du patriarcat*, Syllepsis, 1998). Elle met en évidence l'existence d'un mode de production domestique dont la spécificité repose sur la confiscation du travail des femmes (reposant ici sur leur infinie disponibilité) et son appropriation par les hommes contre une maigre contrepartie (leur entretien). La famille et la norme hétérosexuelle apparaissent ainsi comme le lieu cardinal de l'exploitation des femmes puisque leur assujettissement au mode de production domestique empêche ou limite leur participation au marché du travail, et même lorsque cette participation est acquise, la question du partage du travail domestique demeure.

(ii) Ensuite, placer dans la catégorie du travail domestique, une part essentielle des activités réalisées majoritairement par les femmes, revient à les invisibiliser. En effet, les conventions statistiques qui organisent les systèmes de Comptabilité nationale écartent la prise en compte du travail domestique et sa valorisation économique gage de reconnaissance. Le rapport Stiglitz a d'ailleurs souligné la nécessité de prendre en compte cette production domestique et de l'inclure dans la mesure du niveau de vie des ménages (STIGLITZ J. E., SEN A., FITOUSSI J.-P., *Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social*, 2009). Pour la calculer, l'INSEE retient trois critères, il faut que le travail domestique soit productif, non rémunéré et qu'il puisse être délégué à quelqu'un d'autre. Même, s'il faut reconnaître un « halo du travail domestique », une estimation intermédiaire l'évalue aux alentours de 33 % du PIB et les femmes assureraient les deux tiers de cette valeur (ROY Delphine, « Le travail domestique : 60 milliards d'heures en 2010 », *INSEE Première*, n° 1423,

Novembre 2012).

(iii) Afin de corriger cette situation, l'une des solutions retenues a consisté à faciliter l'entrée des femmes dans la population active. L'accès à un revenu du travail, gage d'une plus grande indépendance, était susceptible de renforcer leur pouvoir de négociation au sein du couple et de conduire progressivement à une répartition plus équilibrée des tâches en son sein. Cependant, les emplois vers lesquels les femmes étaient censées se diriger consistaient dans une large mesure en des emplois de services à la personne, présentant des caractéristiques économiques et professionnelles peu favorables.

(iv) Ces emplois de services occupés par des femmes des catégories sociales les plus modestes ont permis aux femmes des catégories plus favorisées de se décharger plus facilement des tâches domestiques. Il en a découlé un accroissement des inégalités économiques et sociales entre les femmes. La lutte contre les inégalités de genre ne bénéficie pas de la même manière à toutes les femmes. (CARBONNIER Clément et MOREL Nathalie, *Le retour des domestiques*, Seuil, 2018).

(v) Lorsque l'offre de services sociaux tend à reculer ou à stagner, par exemple des services de garde d'enfants, ou de prise en charge des personnes malades ou âgées, il revient le plus souvent aux femmes de pallier ces déficiences en consacrant du temps et des soins aux personnes qui en ont besoin. C'est donc sur elles, et de surcroît les plus modestes d'entre elles, que retombent les effets des restrictions des politiques sociales.

En France, la statistique publique propose plusieurs mesures de la population active⁹, la principale est fournie par l'Enquête *Emploi* que l'INSEE réalise depuis les années 1950. Elle repose sur les règles définies par le Bureau International du travail (BIT) qui établissent qu'une personne est un « *actif occupé* » si elle a effectivement travaillé au cours de la semaine de référence, ne serait-ce qu'une heure (ou si elle était en congés payés, en formation pour une entreprise, ou en arrêt maladie, sous certaines conditions de durée) ; elle est « *chômeur* » si elle n'a pas travaillé au cours de la semaine de référence, si elle est disponible dans les quinze prochains jours et si elle cherche effectivement un emploi (ou en a trouvé un qui commencera ultérieurement). Cette mesure de la population active au sens du BIT a été construite de manière standardisée pour les différents pays de manière à permettre les comparaisons internationales.

Ainsi, en 2018, selon l'Enquête *Emploi*, « *la population active au sens du Bureau international du travail (BIT) est estimée à 29,8 millions de personnes de 15 ans ou plus en France (hors Mayotte). Elle regroupe 27,1 millions d'actifs ayant un emploi et 2,7 millions de personnes au chômage. Le reste de la population âgée de 15 ans ou plus constitue la population dite « inactive », c'est-à-dire les personnes ne travaillant pas et ne recherchant pas activement un emploi ou n'étant pas disponibles rapidement pour en occuper un* ».

⁹ Outre, la population active au sens du BIT, L'INSEE mesure la population active au sens du recensement et la population active au sens de la Comptabilité nationale. Lors des enquêtes liées au recensement, elle évalue également la population active spontanée à partir des déclarations des personnes interrogées.

Délimiter la population active et analyser ses évolutions est essentiel. Cela permet d'évaluer la *force de travail* qu'emploie l'économie nationale pour produire les biens et services satisfaisant les besoins de la population et assurant son niveau de vie. C'est aussi le moyen d'estimer l'*offre de travail*, c'est-à-dire le nombre de personnes susceptibles de contribuer à la production intérieure et, dans une optique de redistribution, on peut mettre en regard le poids des actifs et celui des inactifs. De surcroît, les sociétés confrontées à un processus de vieillissement démographique s'interrogent nécessairement sur leur potentiel de ressources en main-d'œuvre. Enfin, ces données entrent également en compte dans la détermination du *Produit Intérieur Brut potentiel*, c'est-à-dire le volume maximal de biens et de services qu'une économie peut produire lorsqu'elle utilise toutes les capacités de production dont elle dispose sans connaître de tensions sur le niveau de ses prix. La différence entre le PIB effectif et le PIB potentiel donne l'*écart de production*. Lorsqu'il est négatif, il révèle l'existence de capacités de production inutilisées et vaut comme témoin des déviations conjoncturelles de l'économie par rapport à son sentier de croissance de long terme. Il est donc important d'appréhender les facteurs qui déterminent la population active et son évolution (voir programme de terminale : *Quels sont les sources et les défis de la croissance économique ?*).

La croissance démographique, le solde migratoire et la structure par âge de la population déterminent les évolutions du stock de la population en âge de travailler. Pour passer de celle-ci à la population active, il faut prendre en compte les comportements d'activité des personnes, mesurés par le *taux d'activité* (TA) qui correspond selon l'INSEE au « *rapport entre le nombre d'actifs (actifs occupés et chômeurs) et l'ensemble de la population correspondante* »¹⁰. Ces taux d'activité varient dans le temps et selon les populations en fonction de divers critères et conditions. L'âge apparaît comme une variable essentielle : d'une part l'allongement des durées de formation initiale a réduit le taux d'activité des jeunes (les 15-24 ans) et cette réduction s'est renforcée au fil des générations. Effet d'âge et effet de génération opèrent ici conjointement. Le sexe est également un critère crucial. Les *taux d'activité féminine* (TAF) ont connu une augmentation continue depuis les années 1960¹¹. Pour les femmes de 25 à 49 ans, l'écart de TA par rapport aux hommes de la même classe d'âge était de plus de 20 points en 1990, trois décennies plus tard, il tombe à 9. La courbe des taux d'activité féminine par âge était encore d'allure bimodale en France, dans les années 1960-1970. La participation des femmes à la vie active était alors plus élevée pour les classes d'âge les plus jeunes et pour les femmes adultes qui retournaient sur le marché du travail à partir de la quarantaine lorsque leurs contraintes familiales s'allégeaient partiellement. Aujourd'hui, cette courbe des TAF par âge est devenue unimodale à l'instar de celle des hommes. Toutefois, il faut désagréger les moyennes par âge et considérer au sein de chaque classe d'âge les clivages liés aux variables du niveau de vie et du diplôme.

10 <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1938>

11 Même si « En France, il n'y a pas une année depuis l'après-guerre où l'on n'ait pas constaté une augmentation de la part des femmes dans la population active et dans l'emploi », L'HORTY Yannick, « Comment augmenter le taux d'activité en France ? », 9 décembre 2019, <https://www.vie-publique.fr/parole-dexpert/271825-comment-augmenter-le-taux-dactivite-en-france>.

Ainsi, les femmes les moins qualifiées, « *plus sensibles à certaines mesures de politique publique* », restent plus fréquemment en retrait du marché du travail¹². Cet écart des taux d'activité en fonction du diplôme est patent tant pour les hommes que pour les femmes. Tandis qu'il se renforce tendanciellement et négativement pour les hommes depuis les années 1980, parallèlement à la dégradation des conditions sur le marché du travail, il s'est stabilisé autour de 18 points de pourcentage, niveau relativement élevé, entre les femmes qui ont un diplôme du supérieur et celles qui n'ont pas dépassé le baccalauréat (graphique 1).

De manière générale, les taux d'activité des hommes et des femmes tendent à converger dans le temps et la hausse du taux d'activité globale (TAG) pour la population des 15-64 ans est d'ailleurs pour une large part la conséquence de l'élévation des TAF. Toutefois, son augmentation résulte aussi mécaniquement d'effets de structure. Par exemple, la hausse des niveaux de diplôme dans la population tend, toutes choses égales par ailleurs, à augmenter mécaniquement la population active.

Au total, de nombreux facteurs s'entrecroisent et influencent les comportements d'activité. Outre ceux mentionnés plus haut – âge, génération, sexe et diplôme –, il convient également de prendre en considération la situation familiale, car si l'élasticité de l'offre de travail des femmes par rapport au salaire est plus élevée que celle des hommes, le fait pour elles de vivre en couple ou d'être mariée et d'avoir des enfants semblent la renforcer tout comme l'accès aux systèmes de garde d'enfants et leurs coûts¹³. De même, le niveau des salaires, les exigences professionnelles, la qualité de la vie au travail, la conjoncture et le chômage interviennent dans la décision de participer au marché du travail. A l'évidence, celle-ci s'avère déjà bien complexe, mais il faut encore compter avec les conséquences des discriminations qui frappent les individus selon leur âge, leur sexe, leur lieu de résidence, leur origine ou d'autres traits, et peuvent freiner ou dissuader leur participation à l'activité professionnelle.

12 MARUANI Margaret, MERON Monique, *Un siècle de travail des femmes en France. 1901-2011*, La Découverte, 2012.

13 BRIARD Karine, « L'élasticité de l'offre de travail des femmes : repères méthodologiques et principaux résultats pour la France », *Document d'études n°210*, DARES, mai 2017.

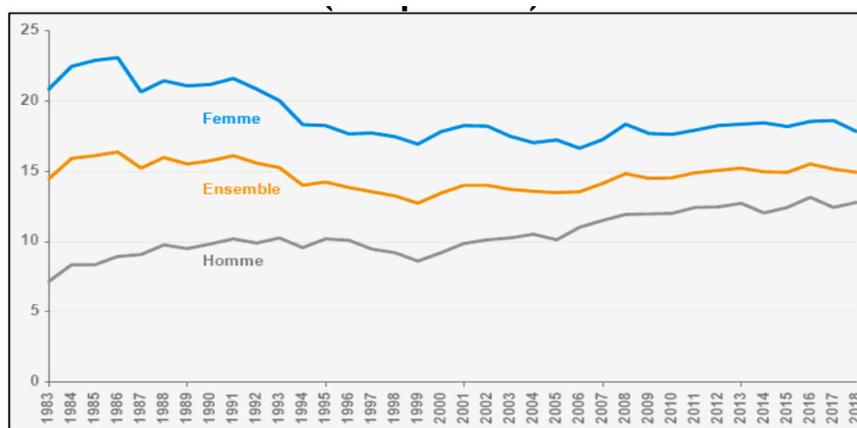
Tableau 1. Taux d'activité selon le sexe et l'âge, France 1990-2018 (en %).

	1990	2000	2010	2018
Femmes				
15 à 24 ans	39,7	32,8	34,8	34,0
25 à 49 ans	75,0	79,9	83,3	83,5
50 à 64 ans	38,0	46,4	53,6	63,5
Ensemble 15 à 64 ans	58,0	62,4	65,4	68,2
Ensemble des 15 ans ou plus	47,0	49,3	51,3	51,6
Hommes				
15 à 24 ans	46,9	40,2	42,3	41,2
25 à 49 ans	96,3	95,0	94,6	92,8
50 à 64 ans	56,9	59,0	61,0	69,7
Ensemble 15 à 64 ans	75,6	75,1	74,7	75,8
Ensemble des 15 ans ou plus	65,5	63,1	62,0	60,3
Ensemble				
15 à 24 ans	43,4	36,5	38,6	37,7
25 à 49 ans	85,6	87,3	88,9	88,0
50 à 64 ans	47,2	52,5	57,2	66,5
Ensemble 15 à 64 ans	66,8	68,7	70,0	71,9
Ensemble des 15 ans ou plus	55,9	55,9	56,4	55,8

Champ : France hors Mayotte, population des ménages, personnes de 15 ans ou plus.

Source : Enquête Emploi. INSEE, Tableaux de l'économie française. Édition 2020.

Graphique 1. Écart de taux d'activité entre diplômés chez les 25-64 ans, 1983-2018 (en points).



Champ : France métropolitaine, population en ménages ordinaires âgée de 25 à 64 ans. Lecture : en 2018, les femmes diplômées du supérieur ont un taux d'activité supérieur de 18 points à celles n'ayant pas dépassé le baccalauréat. Enquêtes Emploi 1983-2018

Source : Flamand Jean, « Quelle influence du diplôme sur la participation au marché du travail ? », France Stratégie, La note d'analyse, n°85, février 2020.

Enfin, le système de protection sociale et de nombreuses politiques publiques, en particulier les politiques de l'emploi et de la formation, ne peuvent manquer d'avoir des conséquences sur les comportements d'activité non seulement via leurs incitations, en influençant le calcul coût-bénéfice des agents au regard de l'entrée dans la vie active, mais également en façonnant

leurs représentations, c'est-à-dire en agissant sur le sens et la valeur conférés au travail professionnel.

B. SALARIAT ET INDEPENDANCE : DES STATUTS D'EMPLOI QUI DEVIENNENT PLUS HETEROGENES.

1) Les évolutions conjointes de l'emploi salarié et non-salarié.

Si « l'emploi désigne le statut social lié à l'activité productive et non l'activité productive elle-même »¹⁴, il apparaît alors comme un rapport social qui inscrit les activités de travail dans un cadre de régulations multiples : techniques, juridiques, salariales, professionnelles, organisationnelles, etc. Selon l'INSEE, « la notion de statut ne s'applique qu'à la population active ayant un emploi. Elle permet, pour l'ensemble des actifs ayant un emploi, de distinguer de manière systématique les personnes à leur compte des salariés et, au sein de ceux-ci, ceux qui travaillent respectivement dans les secteurs privé, public ou semi-public : salariés du secteur privé ; salariés de la Fonction publique (État, collectivités locales, fonction publique hospitalière) ; salariés des entreprises publiques ou nationales et de la sécurité sociale. Non-salariés : indépendants sans salarié ; employeurs ; aides familiaux »¹⁵.

Tableau 2. Statut d'emploi en France, en 2018.

	en milliers	en %
Non-salariés	3 168	11,7
Salariés	23 949	88,3
Ensemble des emplois	27 122	100,0

Source : Insee, enquête Emploi 2018.

A la différence de l'emploi salarié, celui des indépendants ne repose pas sur un contrat de travail et ils n'entretiennent pas de lien de subordination juridique permanente vis-à-vis d'un donneur d'ordre. Toutefois, les transformations économiques, sociales et professionnelles de ces dernières décennies ont – au-delà des critères juridiques qui restent opérants – nettement brouillé la frontière entre emploi salarié et non salarié. D'ailleurs, le droit lui-même en a pris acte puisque le juge, dans de nombreux litiges, tend à requalifier l'activité du travailleur indépendant en contrat de travail.

14 VATIN François, *Le travail. Activité productive et ordre social*, Presses universitaires de Paris ouest, 2014 p. 17

15 <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1792>

Complément 6 : Le processus historique de construction sociale des statuts d'emploi, salarié et non salarié.

Depuis le milieu du 19^e siècle, parallèlement au processus d'industrialisation, le salariat a connu une expansion notable, portée par la suite, au cours du siècle suivant, par le processus de tertiarisation. En 1968, il rassemblait les deux tiers de la population active, plus de 88 % un demi-siècle plus tard. Dans *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat* (1995), Robert CASTEL s'est attaqué à l'élucidation d'une énigme : comment le salariat qui était dans les sociétés préindustrielles, et encore au cours du 19^e siècle, une condition parmi les plus misérables, est-il devenu dans le courant du second 20^e siècle, un statut social consistant caractérisé par des droits et une protection sociale ? Celle-ci se double d'une interrogation supplémentaire pour la période récente : pourquoi la condition salariale connaît-elle une fragilisation à partir de la fin du 20^e siècle ?

Dans la société préindustrielle, le manoeuvrier ou le journalier sont les figures typiques du travailleur « libre », au sens où il ne possède aucun statut. Les historiens de l'économie parlent de « *travailleurs fractionnels* » puisqu'ils connaissent des situations de travail extrêmement hétérogènes et généralement précaires qui contrastent avec celles des compagnons qui exercent des métiers dans le cadre statutaire très réglementé des corporations. En 1791, la loi LE CHAPELIER les abolit et stipule que « *c'est aux conventions libres d'individu à individu de fixer la journée pour chaque ouvrier, c'est ensuite à l'ouvrier de maintenir la convention qu'il a faite avec celui qui l'occupe* ». Le code civil de 1804 reprendra ce principe comme base de la convention de « *louage de services* » : la relation de travail est un échange commercial comme un autre, une relation purement contractuelle entre deux individus, et le travail une marchandise comme une autre. Le dessein est d'écartier les entraves et de favoriser la liberté du commerce et de l'industrie. Or, cette relation entre un employé et un employeur se révèle radicalement asymétrique et dérive généralement en un rapport de force favorable au second qui dispose de ressources et de temps qui font défaut au travailleur contraint par la nécessité. Il en découle des conditions de travail et de vie souvent déplorables pour une grande partie de la population salariée. Celle-ci connaît des formes diverses d'instabilité renforcée par le paupérisme qui trouve son origine dans les modalités de fixation du salaire. « *L'économie politique n'a vu dans le salaire qu'une valeur d'échange, une marchandise dont le prix comme celui de toutes les autres, se règle par le rapport de l'offre et de la demande. Suivant cette théorie, le travail est considéré abstraitement comme une chose, et l'économiste qui étudie les variations de l'offre et de la demande, oublie que la vie, la santé, la moralité de plusieurs millions d'hommes sont engagées dans la question* » (BURET Eugène, *De la misère des classes laborieuses en Angleterre et en France*, Paulin, 1840, p. 42).

Au fur et à mesure que la seconde révolution industrielle prend forme, des exigences économiques et technologiques plus fortes rendent nécessaire la stabilisation de cette main-d'œuvre en lui assurant des conditions de travail et de vie plus convenables, afin qu'elle participe de manière plus régulière à la marche des activités économiques. Parallèlement, les luttes sociales se sont organisées et infléchissent le rapport de force inégal entre employeurs et employés. Progressivement, un salariat d'un type nouveau se forme. Le rapport salarial est

reconnu comme reposant sur une relation de subordination qu'il s'agit d'inscrire dans le contrat de travail de manière à ce qu'il assure en retour des droits et des protections au salarié. Les rapports individuels et contractuels sont rééquilibrés par l'intermédiaire de régulations collectives. Ainsi, le droit du travail dont le livre premier est adopté en 1910, veille à la sécurité physique des travailleurs, organise les négociations entre employeurs et salariés, délimite le cadre dans lequel sont déterminées les règles relatives au temps de travail, à la rémunération, aux conditions de licenciement, etc. L'ensemble de ces dispositions constitue le statut de l'emploi et crée une condition salariale, c'est-à-dire pour reprendre la formulation de Robert CASTEL, « *un socle de ressources et de droits donnant au salarié et à ses "ayants droits" les conditions de base d'une certaine indépendance économique et sociale* » (CASTEL Robert, « Salarial », dans BEVORT A., JOBERT A., LALLEMENT M., MIAS A., (Dir.), *Dictionnaire du travail*, PUF, 2012, p.706).

D'un point de vue juridique, une évolution essentielle du contrat de travail s'est produite : le salarié a été doté d'un véritable statut à travers lequel s'appliquent un ensemble de règles qui s'imposent à la volonté des parties contractantes. Le salarié ne les négocie pas une à une (durée et conditions de travail, garanties collectives, cotisations et avantages sociaux, etc.). Elles désindividualisent le rapport salarial et définissent un statut de salarié. Ces règles relèvent de régulations collectives, elles émanent du processus législatif, des conventions collectives ou des accords d'entreprise. Ainsi, précise Alain SUPIOT, « *la clé de voûte du droit du travail français demeure par exemple la notion d'ordre public social, qui implique d'une part une hiérarchie des normes du travail, et d'autre part un principe de faveur pour les salariés* » (SUPIOT Alain, *Critique du droit du travail* [1994], PUF, 3e éd. 2015, p. 30). La fixation du statut de salarié a permis de différencier avec plus de netteté les salariés des non-salariés ou indépendants dont l'activité ne repose pas sur un contrat de travail et qui n'entretiennent pas de lien de subordination juridique permanente vis-à-vis d'un donneur d'ordre. Comment faut-il entendre ce dernier point ? Il s'apprécie à partir d'un faisceau d'indices et l'on peut résumer le lien de subordination en considérant les situations dans lesquelles il y a « *soumission aux pouvoirs réglementaire, disciplinaire et de direction dans l'accomplissement d'un travail pour le compte d'autrui* » (MAZEAUD Antoine, *Droit du travail*, Montchrestien, 5e éd., 2004). Toutefois, au fur et à mesure que se fixait le statut de salarié, à partir de la fin du 19e siècle, et que le salariat devenait dominant au cours du siècle suivant, cette norme d'emploi façonnait également le statut des non-salariés. Dans un premier temps, l'emploi indépendant a été défini de manière négative par rapport à la norme de l'emploi salarié puisque le droit du travail exigeait un critère précis – celui de la subordination juridique – pour délimiter les travailleurs auxquels il s'appliquait. Mais, progressivement, il a fait l'objet d'une définition positive et a été assorti de droits et de garanties propres, notamment dans le cas des indépendants les plus dépendants. Bref, en dépit de différences effectives de statut, une tendance à l'harmonisation ou à l'alignement a indéniablement été à l'œuvre, en particulier en matière de protection sociale (Haut Conseil du financement de la protection sociale, *La protection sociale des non-salariés et son financement*, Rapport, 2016). Toutefois, depuis les années 1970-1980, la norme de l'emploi salarié connaît un ébranlement sous l'effet de l'augmentation des formes particulières d'emploi. Et, les situations hybrides entre salariat et indépendance se multiplient. Il en résulte dans les pays européens une hétérogénéité plus forte et « *les politiques de*

flexibilisation qui y sont conduites, jouent aujourd'hui dans le sens d'une balkanisation des formes d'emploi, et d'une promotion du contrat dirigé contre le statut acquis par les salariés. Loin d'être un lieu d'équilibre, le droit du travail est plus que jamais parcouru par des forces contradictoires, d'unification d'un côté, et de fragmentation de l'autre » (SUPIOT Alain, Critique du droit du travail [1994], PUF, 3e éd. 2015, p. 34).

L'emploi non salarié a connu en France – comme dans la plupart des autres pays développés – une décreue tout au long du 20e siècle avec, en particulier, la forte baisse du nombre d'indépendants agricoles. La hausse de la productivité, l'industrialisation de nombreuses activités et la transformation des formes de commerce avec l'essor de la grande distribution, fournissent les principales explications. En France, l'emploi indépendant diminue jusqu'au début des années 2000 où il atteint un point bas historique avec 2,2 millions d'emploi (contre par exemple 4,5 millions encore en 1970), puis il repart à la hausse dans le tertiaire, mais aussi l'industrie et la construction.

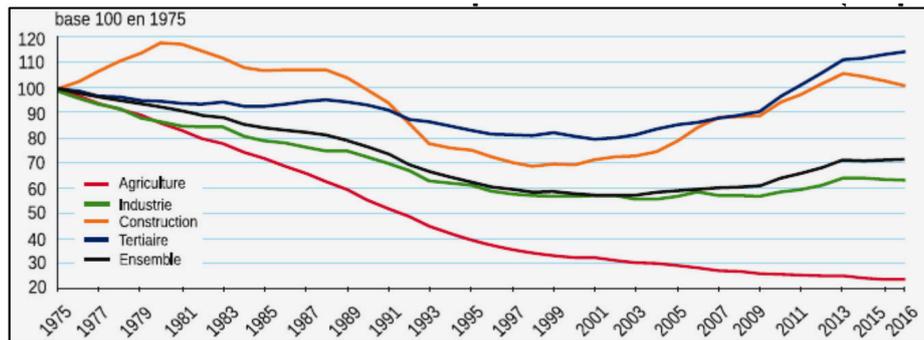
Sous ces évolutions opèrent des recompositions importantes. Ce regain de l'emploi indépendant tient, dans une large mesure, à deux causes. D'une part, les entreprises ont recouru plus massivement à l'externalisation et celle-ci a concerné un nombre croissant de travailleurs indépendants. D'autre part, la multiplication des plateformes numériques d'intermédiation a facilité le développement d'un grand nombre d'activités professionnelles indépendantes.

Le droit a accompagné ce mouvement avec la création en 2009 du statut de micro-entrepreneur (dénommé initialement auto-entrepreneur). Il définit un régime fiscal et un cadre légal simplifiant l'activité indépendante (son statut juridique reste toutefois celui de l'entrepreneur individuel). En 2016, l'INSEE dénombrait plus de 860 000 micro-entrepreneurs et observait une progression notable du micro-entrepreneuriat dans un certain nombre de professions comme les métiers de l'enseignement (formation continue, disciplines sportives ou de loisirs), des arts et du spectacle, de services aux entreprises (design, photographie, traduction, etc.) ou aux particuliers (réparation, services à la personne). Mais, une part non négligeable d'entre eux exerce également dans la construction et dans la vente au détail (*graphique 2*)¹⁶.

De fait, depuis le début des années 2000, le monde des indépendants, tout en s'élargissant, apparaît plus hétérogène, et ses frontières avec le salariat plus floues. C'est par exemple, le cas avec la pluriactivité. En 2016, l'INSEE évaluait respectivement à 29 % et 13 % la part des micro-entrepreneurs et des professions libérales exerçant également une activité salariée.

16 LE BOËTTÉ Isabelle, « Les indépendants : le rebond amorcé dans les années 2000 se poursuit en 2016 », *INSEE Première*, n°1768, Août 2019.

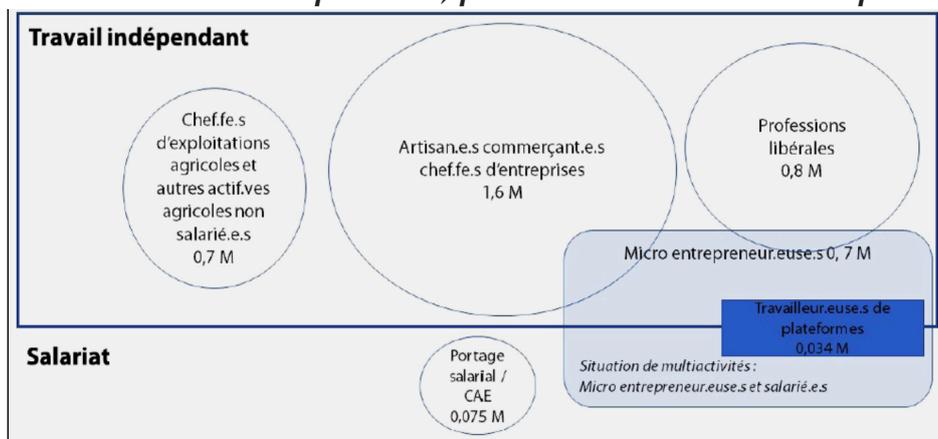
Graphique 2. Évolution du nombre d'indépendants non-salariés (emploi principal).



Champ : France métropolitaine, personnes de 15 ans ou plus.

Source : Insee, estimations d'emploi.

Schéma 1. Les indépendants, près de 12 % des actifs occupés.



Source : THIÉRY Sophie, *Les nouvelles formes du travail indépendant*, Rapport du CESE, novembre 2017.

Note : Il existe des formes hybrides entre salariat et indépendance, même si dans le cas du portage salarial ou des coopératives d'activité et d'emploi (CAE), le statut social qui s'impose en définitive est celui de salarié. Le portage salarial repose sur une relation tripartite entre un travailleur qui est lié par un contrat de travail à une société de portage salarial et effectue des prestations auprès de clients sous des conditions réglementées, comme par exemple réalisation de tâches ponctuelles qui requièrent des compétences que le client ne possède pas. La coopérative d'activité et d'emploi permet à des travailleurs de bénéficier d'un cadre organisé afin de mettre en œuvre un projet professionnel qui pourra éventuellement donner lieu plus tard à une activité indépendante (pour plus de précision voir : <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/differentes-facons-dentreprendre/entreprendre-autrement/entreprendre-autrement>).

2) Les recompositions de l'emploi indépendant.

Logiquement, cette hétérogénéité implique des disparités internes plus fortes tant en termes

de revenus d'activité que de conditions de travail ou de viabilité des emplois. Si d'un côté, les professions libérales connaissent des niveaux de revenus élevés et des situations d'activités stables ; d'un autre côté, certains indépendants prestataires d'activités de services peu qualifiés, notamment en direction des particuliers, ou les travailleurs de la « gig economy » qui réalisent des petits boulots n'obtiennent que des rémunérations faibles et intermittentes. Même si les moyennes sont des indicateurs très imparfaits, elles témoignent de l'ampleur des écarts : les indépendants (hors agriculture) dits « non-salariés classiques » selon le vocabulaire de l'INSEE (commerçants, artisans, professionnels de la santé, etc.) recevaient en 2011, 3 100 euros nets par mois en moyenne contre 460 pour les micro-entrepreneurs¹⁷. De fait, la prévalence de la pauvreté chez les non-salariés est élevée : en 2013, on comptait parmi les travailleurs pauvres 27 % d'indépendants (au seuil de 60 % du revenu médian)¹⁸. Enfin, la fragilité des microentreprises doit être relevée, car en moyenne trois ans après leur création à peine 30 % d'entre elles sont encore en activité¹⁹.

Au-delà des deux principales explications apportées plus haut à la recrudescence de l'indépendance depuis deux décennies, on peut également essayer de comprendre le phénomène comme la conséquence des processus de flexibilisation des univers professionnels et des marchés du travail.

Complément 7 : Statut d'emploi, profession et processus de professionnalisation.

La sociologie interactionniste associée à la seconde école de Chicago a développé une sociologie des professions originale. L'une des orientations suivies par son grand représentant Everett HUGHES a consisté à mettre en suspens les différences communément admises entre d'un côté les professions (ou « professions établies »), et de l'autre les occupations. Les premières rassemblent les métiers reconnus dont les membres se sont vus octroyés des droits spécifiques liés à leurs qualifications et aux fonctions remplies. Les secondes, plus facilement accessibles, sont moins valorisées du point de vue de l'autonomie, des revenus et du prestige. Mettre en question leurs différences, permet à HUGHES de désubstantialiser leur approche afin de se donner les moyens d'opérer une comparaison dénuée de tout préjugé.

Dans cette optique, quelles que soient les activités de travail, elles donnent toutes lieu à des interactions, impliquent des formes de négociation et se heurtent toutes à des problèmes qui appellent la mise en œuvre de solutions. Elles connaissent toutes une division morale du travail au sein de laquelle ressort un « *sale boulot* ». Autrement dit, si certaines – les professions – sont reconnues et valorisées, tandis que les secondes restent peu considérées, cela résulte davantage d'un processus de professionnalisation que de leurs caractéristiques intrinsèques. Ainsi, contrairement aux occupations, les professions ont réussi à obtenir une « *licence* » qui garantit à leurs membres une certaine exclusivité dans la réalisation d'un ensemble de tâches

17 INSEE, *Emploi et revenus des indépendants* - Insee Références - Édition 2015.

18 RAPELLI Stéphane, « Les travailleurs non-salariés pauvres : entre invisibilité et invisibilisation », *La lettre de l'Observatoire national de la pauvreté et de l'exclusion sociale*, n°41, 2016.

19 RICHET D., ROUSSEAU S. et MARIOTTE H. (2016), « Auto-entrepreneurs immatriculés en 2010 : trois ans après, 30 % sont encore actifs », *Insee Première*, n° 1595.

en contrepartie d'une rémunération. Ils disposent également d'un « mandat » qui signale leur autonomie dans la définition des manières d'exercer ces tâches. Licence et mandat sont des conquêtes qui couronnent un processus de professionnalisation. Celui-ci s'appuie sur le soutien de l'Etat et la reconnaissance légale des prérogatives revendiquées.

On peut définir la professionnalisation comme le « processus par lequel un corps de métier tend à s'organiser sur le modèle des professions établies », et entendre ces dernières comme un « ensemble de représentations sociales des rôles et de l'organisation des professions, [...] qui justifient le monopole des professions établies sur une sphère d'activité comme condition de la compétence technique et du respect de règles morales dans l'exercice des activités présentées comme au service de l'intérêt général » (CHAPOULIE Jean-Michel, « Sur l'analyse sociologique des groupes professionnels », *Revue française de sociologie*, n°1, vol. XIV, 1973).

La professionnalisation permet à une profession de jouir d'une autonomie conséquente et, entre autres, de contrôler largement ses membres et leur recrutement et d'exercer ainsi un effet de clôture sur son marché du travail. Les indépendants ayant acquis leur autonomie professionnelle font ainsi fonction de modèle. Toutefois, la professionnalisation est toujours exposée à des remises en cause : les contestations peuvent provenir d'autres groupes réalisant des tâches voisines ou connexes, des innovations technologiques ou de tentatives visant à réformer des professions réglementées perçus comme des facteurs d'inefficacité économique.

Cela a été relevé par de nombreux chercheurs, les professions indépendantes sont apparues comme un « laboratoire social », un « *espace d'expérimentation des formes à venir du travail* »²⁰. Le statut d'indépendant peut offrir une souplesse plus grande que celle du statut de salarié dans l'organisation des activités économiques dès lors que le contrat commercial se substitue au contrat de travail. Cette flexibilité est, par exemple, particulièrement recherchée dans les activités qui connaissent des besoins en travail très ponctuels et spécifiques ou des niveaux d'activité variables dans le temps. Surtout, elle se combine avec la recherche d'autonomie par les actifs. En effet, le statut d'indépendant est généralement associé à des formes d'engagement subjectif dans le travail congruentes avec le processus d'individualisation. Par ailleurs, les coûts d'entrée dans l'indépendance de service sont plutôt faibles et favorisent l'accès. Bref, la promotion du modèle de l'entrepreneur vaut ainsi promesse d'autonomie personnelle et le statut d'indépendant paraît conforter le pouvoir de l'individu sur son parcours professionnel. Mais, ces avantages et attraits ne relèvent-ils pas, dans un certain nombre de cas, davantage de *l'illusio* au sens de Bourdieu ? La croyance du travailleur en la maîtrise de son travail éloigne la vérité subjective de son engagement dans le travail de sa réalité objective²¹.

On peut ainsi voir dans l'expansion de nouvelles franges de l'indépendance un affaiblissement

20 CÉLÉRIER Sylvie, « Les apports obliques de la sociologie à l'étude des travailleurs indépendants », dans Haut Conseil au Financement de la Protection sociale, *Rapport sur la protection sociale des non-salariés et son financement*, tome 2, 2016, p.12.

21 BOURDIEU Pierre, « La double vérité du travail », *Actes de la recherche en sciences sociales*, Vol. 114, 1996.

du salariat. Il faut, en effet, d'abord considérer salariat et indépendance dans une relation d'interdépendance dynamique : lorsque les avantages du statut de salarié s'amplifient, l'entrée dans le salariat plutôt que dans l'indépendance est recherchée. A l'inverse, lorsque ses bénéfices se réduisent, lorsque l'accès au salariat stable devient plus difficile ou lorsque ses protections s'étiolent, l'attrait pour l'indépendance augmente. L'attractivité de l'un dépend de celle de l'autre et varie, en particulier, en fonction des politiques publiques, notamment les politiques de l'emploi, les politiques sociales et dans une moindre mesure les politiques de formation.

Les stratégies d'externalisation des entreprises portent cette tendance, car il apparaît que nombre d'activités professionnelles qui pourraient relever du salariat, comme ce fut le cas dans un passé récent, s'exercent désormais plus fréquemment sous le statut d'indépendant mais de façon plus ou moins contrainte. D'ailleurs, la Cour de Cassation a pris soin de réaffirmer que le statut de micro-entrepreneur qui posait une présomption légale de non-salariat en faveur de son détenteur, ne constituait en rien un frein à l'autonomie de son pouvoir de requalification du contrat en contrat de travail²². De là, les réflexions sur les *indépendants dépendants* – juridiquement indépendants par le statut, économiquement dépendants de fait.

Il va de soi que cette catégorie d'indépendants économiquement dépendants n'épuise pas l'univers des indépendants. Elle n'est pas non plus nouvelle. Mais, de par ses proportions, elle éclaire une dimension essentielle des mutations contemporaines du travail. Si la dépendance vaut subordination, celle-ci devrait donner accès au bénéfice d'un ensemble de droits : congés, arrêts maladie, indemnisation du chômage, limitation du temps de travail, revenu minimum, etc. De là, les questionnements sur les critères à partir desquels appréhender cette dépendance en vue de doter les travailleurs de droits et de protections appropriés. Dans l'Union Européenne, la catégorie tend à revêtir une existence légale dans certains Etats membres²³. Mais comment la définir de manière opérationnelle afin d'identifier les travailleurs concernés ? Parmi un faisceau d'indices, trois critères apparaissent décisifs : la dépendance vis-à-vis d'un client, d'une relation en amont (par exemple une centrale d'achat ou une coopérative, une franchise ou une licence de marque, etc.), ou d'un intermédiaire (par exemple une plateforme numérique), l'impossibilité de fixer soi-même ses propres horaires de travail et en troisième lieu le fait de ne pas pouvoir employer de salariés.

Dans son Enquête *Emploi* 2017 qui comprend un module complémentaire sur les formes de travail indépendant, l'INSEE utilise le premier critère pour définir une relation dominante lorsque 75 % des revenus de l'indépendant tiennent à ses rapports avec un seul client ou une seule relation en amont. La dépendance implique un intermédiaire lorsqu'il assure le contact avec une part importante de la clientèle. A partir de ces critères, l'INSEE estime à 20 % la proportion d'indépendants économiquement dépendants. Les données permettent de confirmer l'imbrication des formes de dépendance puisque ce sont les indépendants les plus économique-

22 PASQUIER Thomas, « Sens et limites de la qualification de contrat de travail. De l'arrêt Formacad aux travailleurs ubérisés », *Revue de Droit du Travail*, février 2017.

23 Vérité en deçà des Pyrénées, erreur au-delà ... Ce n'est pas le cas en France, mais en Espagne le Statut du travailleur autonome donne une base légale à cette catégorie et reconnaît le ou la « *trabajador(a) autónomo(a) dependiente económicamente* ».

ment dépendants qui, parmi l'ensemble des indépendants, sont plus nombreux à exprimer le souhait de travailler plus. Le rationnement de la demande de travail est donc un témoin de la dépendance²⁴.

La réalité du travail indépendant est composite, elle l'était déjà hier, et semble l'être encore davantage aujourd'hui. Ainsi, il est indéniable que l'essor du travail indépendant exprime chez un certain nombre d'actifs, un désir d'autonomie que les mutations subies par le salariat ne lui permettent plus d'offrir. C'est le cas, tout particulièrement des travailleurs les plus qualifiés, qu'il s'agisse des indépendants traditionnels exerçant comme professions libérales ou de ceux qui exercent en free-lance dans des activités en lien avec les technologies de l'information et de la communication. Toutefois, d'autres composantes du monde de l'indépendance disposent de ressources limitées et se trouvent dans des situations fort dissemblables. Par exemple, pour l'année 2014, l'INSEE dénombrait parmi les créateurs d'entreprises seulement 8 % de jeunes diplômés contre 27 % de chômeurs. Si ces derniers représentent la proportion la plus élevée des créateurs d'entreprises – et on peut leur ajouter la catégorie des « *créateurs éloignés de l'emploi* » (personnes inactives, chômeurs n'ayant jamais travaillé, etc.), soit au total 40 % des créateurs – il en découle que l'indépendance au sens large, ou plus précisément le micro-entrepreneuriat, apparaissent comme des modalités de traitement du chômage²⁵. En somme, l'INSEE le résume succinctement, « *beaucoup d'entrepreneurs cherchent principalement à créer leur propre emploi* »²⁶.

Il faut donc encore comprendre cet essor de l'indépendance au regard des carrières professionnelles sur des marchés du travail plus instables. Dès lors que le risque de chômage durant le parcours professionnel s'élève, les transitions au cours de la carrière deviennent plus fréquentes. Le passage par l'indépendance donne aux actifs des possibilités plus larges pour opérer des bifurcations ou des reconversions, se lancer dans de nouvelles activités, faire preuve d'initiative. Bref, trouver des réponses au chômage. De nouveau, l'indépendance et l'entrepreneuriat épousent les mutations structurelles et axiologiques que connaissent les sociétés contemporaines : l'individualisme contemporain suppose d'être entrepreneur de soi.

Créer sa propre entreprise est apparu, dès les années 1970, comme un bon moyen à la fois pour lutter contre le chômage mais aussi pour opérer des formes de socialisation économiques efficaces. En France, un dispositif incitatif à la création d'entreprise par les chômeurs est mis en place en 1977, puis élargi en 1979, sous le Gouvernement de Raymond BARRE. Il va perdurer au fil des décennies et bénéficier du soutien des différents partis politiques qui exerceront des responsabilités. En 2008, la création du statut de l'auto-entrepreneur se présente comme un prolongement et une extension ambitieuse visant des objectifs similaires.

Sarah ABDELNOUR a expliqué les raisons du large consensus politique dont ce dispositif a bénéficié. « *Les promoteurs de l'auto-entrepreneur mettent en œuvre un discours de la libéra-*

24 BABET Damien, « Un travailleur indépendant sur cinq dépend économiquement d'une autre entité », *INSEE Première*, n°1748, Avril 2019.

25 ABDELNOUR Sarah, « L'auto-entrepreneuriat : une gestion individuelle du sous-emploi », *La nouvelle revue du travail*, n°5, 2014.

26 RICHEL Damien, BIGNON Nicolas et MARIOTTE Henri, « Les créateurs d'entreprises : la frontière entre salariat et entrepreneuriat s'atténue », *INSEE Première*, n°1701, juin 2018.

tion des forces de travail, qui se teinte progressivement d'une justification sociale. Le dispositif serait au service du pouvoir d'achat des Français, et notamment à destination des exclus du salariat. Il constituerait alors une réponse au chômage, mais aussi un espoir d'ascension sociale pour l'ensemble des précaires et fragiles »²⁷. Il est incontestable que le micro-entrepreneuriat élargit les chances d'insertion professionnelle de certaines populations – jeunes, personnes issues de l'immigration, femmes peu qualifiées entrant sur le marché du travail en seconde partie de leur vie adulte. En leur offrant la possibilité d'avoir davantage prise sur leur parcours de vie, ces personnes développent des représentations de soi positives. Cependant, la plupart d'entre elles, restent enfermées dans des situations économiques et sociales fragiles tant du point de vue des revenus et du niveau de vie que de la stabilité ou des chances professionnelles. En revanche, le statut de micro-entrepreneurs apparaît extrêmement avantageux pour les employeurs privés comme pour les employeurs publics. Les premiers y trouvent la flexibilité recherchée, les seconds une parade pour atténuer les effets des restrictions budgétaires. Comme Alain SUPIOT le soulignait, penser les rapports du salariat et de l'indépendance en termes de frontières a l'inconvénient de laisser croire – parce qu'elles consistent en des lignes de partage – que les travailleurs sont forcément d'un côté ou de l'autre. En réalité, les transformations conjointes du salariat et de l'indépendance, aboutissent plutôt à la formation de vastes zones grises entre les deux statuts d'emploi²⁸.

C. LES MUTATIONS DU TRAVAIL BOULEVERSENT LES FRONTIÈRES DE L'EMPLOI, DU CHÔMAGE ET DE L'INACTIVITÉ.

1) Qu'est-ce que le chômage ?

Le concept de chômage tel que nous le connaissons n'apparaît qu'à la fin du 19^e siècle. Ce n'est qu'à partir de cette période que le mot chômage qui, originellement désigne la cessation du travail et le repos, signifie désormais la privation d'emploi. Il faut historiciser l'apparition de la catégorie statistique lors du recensement de 1896 et rappeler qu'elle émerge parallèlement au resserrement du lien salarial et aux transformations des représentations du travail²⁹. Le développement de la grande entreprise et les avancées de la rationalisation des activités productives requièrent la stabilisation des ouvriers dont l'emploi devient plus régulier. Le chômage rompt cette situation. Ainsi, la construction de la catégorie est aussi une réponse à la lancinante question sociale qui accable au 19^e siècle les sociétés transformées par les processus d'industrialisation et d'urbanisation. Elle exprime la manière dont le risque de rester sans emploi et sans revenu qui condamne à la misère, donne lieu à l'ébauche de formes diverses d'assurance (caisses mutuelles, syndicales, charité, etc.) et interpelle les Etats. En ce sens,

27 ABDELNOUR Sarah, *Moi, petite entreprise. Les auto-entrepreneurs, de l'utopie à la réalité*, PUF, 2017.

28 SUPIOT Alain, « Les nouveaux visages de la subordination », *Droit social*, n°2, février 2000.

29 SALAIS Robert, BAVEREZ Nicolas, REYNAUD Bénédicte, *L'invention du chômage. Histoire et transformation d'une catégorie en France des années 1890 aux années 1980*, PUF, 1986.

Christian TOPALOV peut écrire que « *la notion de chômage élaborée par les réformateurs du tournant du XXe siècle, plus qu'un moyen de décrire la réalité industrielle et sociale de leur temps, était un instrument destiné à la changer* »³⁰. Il faut pouvoir distinguer les indigents incapables de travailler à cause de l'âge ou de l'invalidité et qui doivent être secourus ; les pauvres valides qui ne cherchent pas à travailler, mais qu'il faut inciter à l'activité ; et ceux qui ont été victimes d'une rupture professionnelle et doivent bénéficier d'une assurance temporaire. Être au chômage tend à devenir un statut social, assorti de droits et d'obligations (par exemple, bénéficier de revenus de remplacement et rechercher un emploi, etc.).

Il est donc indispensable d'objectiver la situation de chômage et de mesurer la population au chômage. La codification statistique de la notion a été élaborée par les conférences internationales de statisticiens sous l'égide du *Bureau International du Travail* (BIT) et s'applique à tous les membres de l'*Organisation Internationale du Travail* (OIT). Elle établit d'abord au sein de la population d'âge actif une partition en trois groupes. Le premier rassemble les personnes en emploi qui exercent un travail rémunéré ou qui reçoivent un revenu de leur employeur sans pour autant être en emploi au moment de l'enquête (par exemple, chômage technique). Le second regroupe les chômeurs et c'est cette définition du chômage au sens du BIT que l'INSEE utilise dans les enquêtes *Emploi*. « *Un chômeur est une personne en âge de travailler (15 ans ou plus) qui répond simultanément à trois conditions : être sans emploi, c'est-à-dire ne pas avoir travaillé, ne serait-ce qu'une heure, durant une semaine donnée ; être disponible pour prendre un emploi dans les 15 jours ; chercher activement un emploi ou en avoir trouvé un qui commence ultérieurement (moins de trois mois)*. Le taux de chômage représente la part des chômeurs dans la population active »³¹. La troisième catégorie est celle des inactifs. Mesurer le chômage, suppose donc que l'on distingue clairement les personnes selon l'ensemble auquel elles appartiennent. Or, cela ne va pas sans difficultés.

D'ailleurs, d'emblée, même la distinction entre activité et inactivité pose problème alors qu'elle consiste en un préalable pour la mesure du chômage. En effet, la manière dont les individus se représentent l'activité ou l'inactivité – à partir de catégories ordinaires ou pratiques – peut diverger de la représentation qu'en donnent les catégories statistiques ou savantes (voir complément pour le professeur). Les premières permettent d'obtenir des données déclaratives, les secondes s'appuient sur des critères objectifs permettant d'opérer un découpage cohérent et exhaustif de la population.

30 TOPALOV Christian, *Naissance du chômeur, 1880-1910*, Albin Michel, 1994, p. 14.

31 INSEE, *France Portrait social 2019*, Insee Référence édition 2019. Mise en œuvre dans les années 1950, cette enquête a connu plusieurs évolutions, elle devient continue à partir de 2003 (réalisée toutes les semaines de l'année). C'est la seule source fournissant une mesure des concepts d'activité, de chômage, d'emploi et d'inactivité tels qu'ils sont définis par le Bureau international du travail (BIT) et elle s'inscrit dans le cadre des enquêtes « Forces de travail » défini au niveau européen (Eurostat).

Complément 8. De la difficulté des taxinomies : actif ou inactif ?

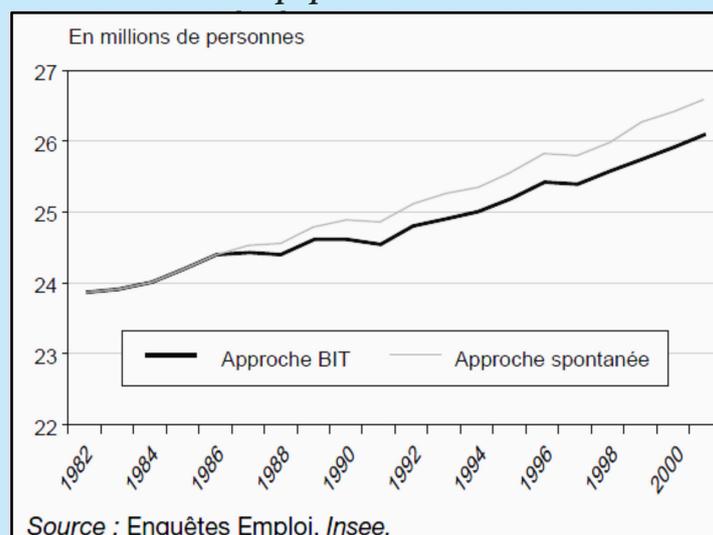
L'Enquête Emploi de l'INSEE mesure la population active au sens du BIT. Elle comprend les personnes âgées de 15 ans ou plus ayant travaillé au moins une heure rémunérée pendant la semaine de référence, celles qui sont en emploi, mais qui n'ont pas travaillé durant cette semaine de référence pour un certain nombre de raisons répertoriées, et les chômeurs.

Si les critères sur lesquels elle s'appuie sont clairs, leur application soulève plusieurs difficultés. On peut, par exemple, également mesurer la population active à partir d'une approche qualifiée de « *spontanée* ».

« *La population active spontanée (ou auto-déclarée) regroupe les personnes à qui on a demandé de se positionner elles-mêmes parmi les différentes catégories de la population active. Cette approche s'appuie donc sur la déclaration directe des personnes dans le bulletin du recensement* » (<https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1635>).

Tandis que la première approche mobilise une classification savante, la seconde recourt à des catégories indigènes, c'est-à-dire aux représentations des agents sur leur statut au regard de l'activité ou de la non-activité.

Graphique a. Évolution de la population active selon les deux approches.



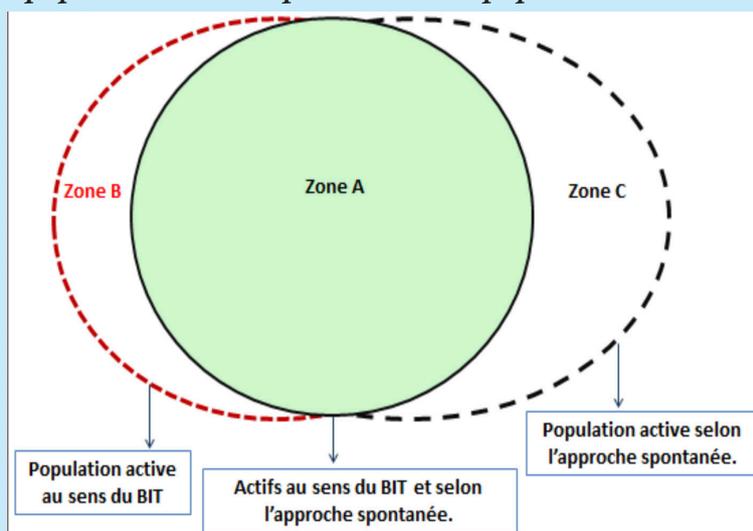
La comparaison des deux mesures, entre les années 1980 et 2000, montre que la population active spontanée évolue plus rapidement que la *population active au sens du BIT* et que cet écart tend même à s'accroître au fil des deux décennies. Il passe de plus de 300 000 dans les années 1990 à plus de 500 000 personnes au début des années 2000. Pourquoi ?

On impute cette divergence à la hausse tendancielle du niveau du chômage au cours de la période. Avec elle, s'élève le nombre de chômeurs découragés qui renoncent à rechercher un emploi, la situation de chômeur devenant plus fréquente, les personnes concernées intériorisent un sentiment de fatalité. La période a d'ailleurs connu plusieurs dispositifs visant à faciliter les retraits d'activité. Cependant, même lorsque la situation sur le marché du travail connaît une amélioration manifeste, comme ce fut le cas entre 1997 et 2001, l'écart se maintient. Au cœur des divergences se trouve la situation des bénéficiaires de stages ou de contrats aidés qui peuvent interpréter dans des termes différents leur situation personnelle au moment de l'enquête. De même, les situations de cumuls de statuts posent problème. L'Enquête *Emploi*

doit donc procéder à un reclassement des personnes qui se représentent leur situation autrement qu'à partir d'une stricte application des critères du BIT.

Mais le problème se complique, car la *population active spontanée* qui excède la *population active* au sens du BIT n'englobe pas en totalité cette dernière. Autrement dit, s'il y a un noyau de personnes définies comme actives selon les deux approches (*zone A*), il y a également des personnes actives au sens du BIT mais pas au sens spontané (*zone B*), et réciproquement des personnes actives au sens spontané mais pas au sens du BIT (*zone C*).

Schéma a. La population active spontanée et la population active au sens du BIT.



Il existe plusieurs sources de divergence. La principale source de divergence concerne les « actifs spontanés » définis comme inactifs au sens du BIT. Ce sont des personnes qui se déclarent spontanément au chômage mais qui sont reclassées inactives au sens du BIT, car elles ne remplissent pas les conditions définies pour être considérées comme actives. On peut aussi considérer le cas d'autres personnes, comme certains étudiants qui déclarent travailler et relèvent de la population active spontanée, mais sont reclassées au sens du BIT en étudiants, donc inactifs, du fait des caractéristiques de leur activité.

On a pu dire du chômage qu'il « est l'un des rares concepts sociologiques à disposer d'une définition formelle, institutionnellement reconnue, à l'échelle internationale de surcroît »³², parce que le concept est compréhensif au sens de WEBER. En effet, les critères utilisés ne relèvent pas tous d'un constat objectif. C'est en apparence, le cas du premier qui stipule que la personne au chômage n'a pas travaillé une seule heure au cours de la période de référence. En revanche, les deux autres, portant sur la disponibilité du chômeur et la recherche d'emploi, engagent les représentations des agents et leurs interprétations. Toutefois, même le premier critère de la privation d'emploi apparaît problématique pour toutes les personnes dont le temps de travail très limité n'apporte que des revenus très faibles et qui souhaitent urgentement travailler plus. Quant à la disponibilité, elle peut être bornée par une limite de temps, 15 jours, sans que cela ne lève toute ambiguïté. Des questions de santé, d'adaptation profes-

32 PILLON Thierry, VATIN François, *Traité de sociologie du travail*, Octarès, 2nde éd. 2007, p. 377-378.

sionnelle, d'accessibilité des transports, de logement ou de contraintes familiales, peuvent intervenir et restreindre les possibilités de l'individu. En effet, la personne sans emploi n'est pas sans occupations, et c'est bien le sens qu'elle donne à celles-ci qui commande sa disponibilité. De même, comment apprécier la recherche d'emploi alors qu'il s'agit d'un critère essentiel, non seulement parce qu'il consacre le fait que le statut de chômeur est nécessairement transitoire, mais également parce qu'il conditionne l'accès à des indemnités ou à des dispositifs d'insertion professionnelle. Or, l'engagement dans la recherche d'emploi est d'abord fonction des ressources, économiques et relationnelles, dont l'individu dispose. Ensuite, on sait que plus le temps passé au chômage est important et plus ces ressources sont affectées négativement : la paupérisation et l'isolement s'accroissent, la confiance en soi se dégrade. Ainsi, la contradiction est à son comble lorsque le contrôle de l'intensité de la recherche d'emploi se renforce avec l'allongement du temps passé au chômage. On exige une recherche active tandis que les moyens de cette activation se réduisent³³.

Enfin, il convient de signaler qu'il peut exister d'autres façons de définir et de compter les chômeurs. Aux catégories profanes et aux catégories savantes de la statistique, on peut ajouter des catégories produites par l'administration publique. En France, Pôle emploi, le service public de l'emploi, publie mensuellement les chiffres des demandeurs d'emploi en fin de mois (DEFM). Cet organisme distingue cinq catégories de demandeurs d'emploi à partir de deux critères principaux : le fait que les personnes soient tenues ou non de faire des « *actes positifs de recherche d'emploi* » ; le fait qu'elles aient exercé une activité dite « *réduite* » au cours du mois, contrats à durée déterminée courts ou missions d'intérim.

Tableau 3. Les différentes catégories utilisées par Pôle emploi pour mesurer le chômage.

CATEGORIES	CARACTERISTIQUES
Catégorie A	Demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, et sans emploi.
Catégorie B	Demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, mais ayant exercé une activité réduite courte (de 78 heures ou moins au cours du mois).
Catégorie C	Demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, ayant exercé une activité réduite plus longue (de plus de 78 heures au cours du mois).
Catégorie D	Demandeurs d'emploi non tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi (à cause d'un stage, d'une formation, d'une maladie...), y compris les demandeurs d'emploi en contrat de sécurisation professionnelle (CSP, dispositif en faveur de la reconversion des salariés licenciés), et sans emploi.
Catégorie E	Demandeurs d'emploi non tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, en emploi (par exemple : bénéficiaires de contrats aidés, créateurs d'entreprise).

Les DEFM des catégories B et C, s'ils ont travaillé pendant la semaine de référence de l'enquête Emploi, ainsi que ceux des catégories D et E (en emploi et non tenus de rechercher un emploi car pour la plupart indisponibles) ne sont pas chômeurs au sens du BIT. Donc, la catégorie A de Pôle emploi est conceptuellement la plus proche de celle du chômage au sens du BIT. Cependant, les chiffres du chômage produits selon chacune de ces approches laissent apparaître des écarts non négligeables. Ils peuvent concerner aussi bien le nombre

de chômeurs que son évolution. En 2017, on comptait en moyenne en France métropolitaine, 2,6 millions de personnes au chômage au sens du BIT, âgées de 15 à 64 ans, alors qu'il y avait 3,4 millions de chômeurs inscrits à Pôle emploi en catégorie A. Entre 2013 et 2017, cet écart est passé de 300 000 à 800 000 personnes³⁴.

Les critères de la disponibilité et de la recherche d'emploi utilisés dans la définition du BIT sont stricts et tendent à resserrer le périmètre de la population au chômage. Par exemple, nombre de chômeurs classés dans la catégorie A de Pôle emploi n'ont pas satisfait les critères du BIT pour des raisons ponctuelles. Il a pu s'agir, par exemple, d'un séjour en vacances, d'un déménagement, d'une maladie de courte durée ou de l'attente de résultats de démarches antérieures. Mais, inversement, tous les chômeurs comptabilisés dans l'Enquête *Emploi* ne sont pas inscrits à Pôle emploi. Par exemple, les jeunes actifs sont moins souvent inscrits de sorte qu'en période d'expansion économique qui favorise leur embauche, l'effet sur le taux de chômage au sens du BIT est beaucoup plus visible que sur l'évolution des DEFM de la catégorie A. En outre, l'organisme peut aussi décider de radier de ses listes des personnes sans emploi et enregistrées comme telles dans le chômage au sens du BIT.

Complément 9. Les radiations des listes de Pôle emploi.

Les motifs de radiation des listes de Pôle emploi confirment bien l'idée d'un statut de chômeur assorti de droits et d'obligations.

Ces motifs sont les suivants :

- Incapacité à justifier vos recherches d'emploi.
- Non accomplissement du renouvellement mensuel de votre demande d'emploi.
- Fausses déclarations pour être ou rester inscrit sur la liste des demandeurs d'emploi (de telles déclarations sont punies d'une amende de 30 000 €).
- Refus à 2 reprises d'une offre raisonnable d'emploi.
- Refus d'élaborer ou d'actualiser le PPAE (projet personnalisé d'accès à l'emploi).
- Absence ou abandon d'une action de formation sans motif légitime.
- Absence à un rendez-vous fixé par Pôle emploi sans motif légitime.
- Refus de se soumettre à une visite médicale d'aptitude sans motif légitime.
- Refus de suivre ou abandon d'une action d'aide à la recherche d'emploi proposée par Pôle emploi dans le cadre du PPAE sans motif légitime.

(Source : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F1638>)

Les politiques de l'emploi et les stratégies d'activation peuvent conduire au renforcement des pressions sur les chômeurs inscrits afin de les inciter à accepter plus rapidement un emploi. On pourrait également penser que l'emprise du new public management dans les différentes administrations a conduit certaines d'entre elles – dont Pôle emploi – dans une course au

34 CODER Y., DIXTE C., HAMEAU A., HAMMAN S., LARRIEU S., MARRAKCHI A., et MONTAUT A., « Les chômeurs au sens du BIT et les demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi : une divergence de mesure du chômage aux causes multiples », dans INSEE, *Emploi, chômage, revenus du travail, édition 2019* - Insee Références

résultat commandée par des indicateurs de performance. Radier des listes les chômeurs les plus éloignés du marché du travail et les moins engagés dans leur recherche pourrait alors contribuer à améliorer les résultats du placement. Si la pression aux résultats a indiscutablement eu tendance à s'accroître, elle n'a pas semble-t-il conduit à une élévation des radiations. En effet, si cette possibilité avait été trop largement mise à la disposition des conseillers, ils auraient eu tendance à y recourir de manière contreproductive. « *De façon contre-intuitive, les indicateurs [de performance] exercent une pression à la baisse sur les exclusions. Il existe bien un objectif de radiation des listes, mais, relativement faible – autour de 8,5 % par an –, il contribue en fait à empêcher que des managers malintentionnés ne gonflent leurs résultats en utilisant cette méthode. Croiser l'étude des dispositifs de new public management et du conseil aux chômeurs offre donc peu d'éléments pour comprendre comment les radiations font baisser le chômage* » (PILLON Jean-Marie, « L'ombre sur la mesure. L'efficacité de Pôle emploi face aux pressions politiques, managériales et productives », *La nouvelle revue du travail*, n°12, 2018).

En revanche, la pression de la hiérarchie pour obtenir des résultats dans un contexte marqué par un triple rationnement – rationnement des offres d'emploi par rapport au nombre de chômeurs, rationnement des prestations d'aide au retour à l'emploi moins nombreuses que les potentiels bénéficiaires et rationnement du temps de travail des agents – durcit les arbitrages des conseillers de Pôle emploi qui deviennent plus sélectifs et se révèlent plus favorables aux demandeurs les mieux dotés. Un effet Mathieu s'exerce.

2) *Emploi précaire, sous-emploi et halo du chômage.*

Fondamentalement, les frontières entre emploi, chômage et inactivité sont devenues plus confuses et plus instables au cours de ces dernières décennies. Trois causes principales sont à l'œuvre : d'abord, le développement des formes particulières d'emploi (FPE), ensuite la transformation de la nature des flux entre inactivité, emploi et chômage, enfin les effets des politiques de l'emploi.

Le développement des formes particulières d'emploi a rendu plus ambivalente la distinction entre emploi et chômage. Lorsque le chômage de masse s'installe en France à la place du plein emploi à partir des années 1980, la norme d'emploi du contrat à durée indéterminée à temps plein recule, tout en restant dominante en termes de stock (88 % des salariés hors intérim en 2017), elle devient marginale en termes de flux (87 % de CDD contre 13 % de CDI). De nouvelles formes d'emploi, plus atypiques, prennent davantage d'importance. Selon L'INSEE, les formes particulières d'emploi assimilées à l'emploi précaire, regroupent « *les statuts d'emploi qui ne sont pas des contrats à durée indéterminée. Ce sont l'intérim, les contrats à durée déterminée, l'apprentissage et les contrats aidés* ». Ces situations plus instables témoignent des formes de segmentation, voire de dualisation, à l'œuvre sur le marché du travail. Les FPE sont moins favorables que les emplois sur CDI et considérées comme transitoires.

Graphique 3. Part des CDD dans les embauches et dans l'emploi salarié.

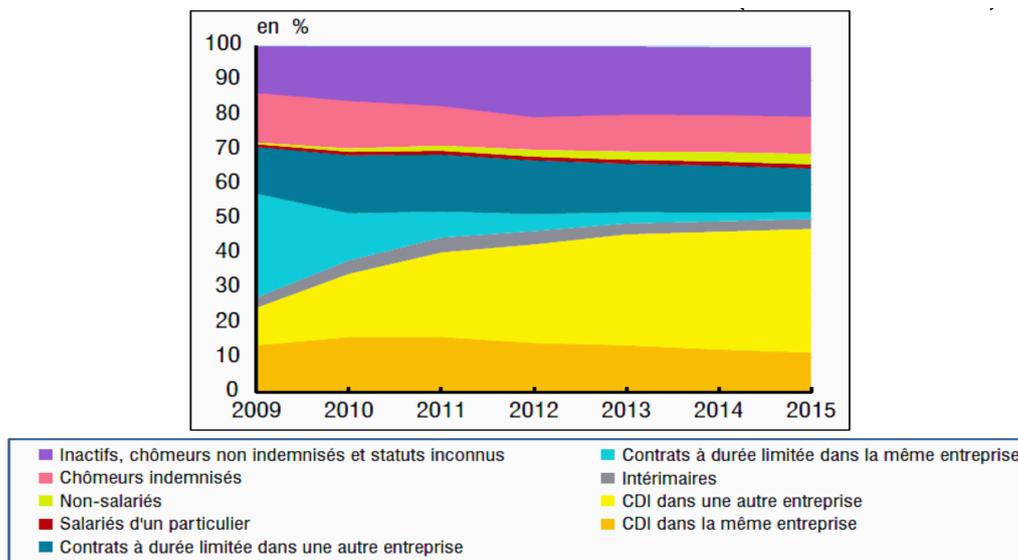


Champ : France métropolitaine, établissements de 50 salariés ou plus du secteur privé (hors agriculture, hors intérim).

Source : DARES, 2018.

Les contrats à durée limitée servent-ils de tremplin vers un CDI ou sont-ils plutôt des trappes à précarité qui condamnent nombre de leurs détenteurs à enchaîner passages par le chômage et emplois précaires ?

Graphique 4. Trajectoire des salariés selon leur type de contrat en 2008. Salariés en contrat à durée limitée (hors intérim)



Champ : salariés du secteur privé marchand âgés de 16 à 50 ans en 2008, hors apprentis et stagiaires.

Source : Odran BONNET, Simon GEORGES-KOT et Pierre PORA, « Les contrats à durée limitée : trappes à précarité ou tremplins pour une carrière ? », INSEE, *Emploi, chômage, revenus du travail*, édition 2019 - Insee Références.

Les trajectoires des salariés sur contrat à durée déterminée sont contrastées : si le quart d'entre eux se retrouve l'année suivante en CDI, cette proportion augmente lentement au cours des années qui suivent, et l'analyse de leurs trajectoires entre 2008 et 2015, con-

duit l'INSEE à observer que seuls 47 % d'entre eux, occupent 8 ans plus tard un CDI. Si près de la moitié d'entre eux semble sortir de la précarité professionnelle, une part presque comparable ne s'en extirpe pas. Ce sont principalement les plus jeunes et les plus qualifiés qui connaissent les trajectoires les plus favorables.

Au fur et à mesure que les CDD devenaient la principale modalité d'entrée dans l'emploi salarié, leur durée diminuait. En 2017, en moyenne, 40 % des CDD étaient de moins d'un mois et parmi les CDD arrivés à terme, près de 85 % avaient une durée de moins d'un mois. Dans ces conditions, l'incitation à rechercher un emploi plus stable s'est logiquement accentuée, tandis que les allers-retours entre emploi, chômage et inactivité des salariés en contrats courts augmentaient.

Si l'on entend par contrat court, les CDD de moins de trois mois, la typologie de leurs détenteurs apparaît contrastée. Pour ceux qui au cours de l'année sont en emploi continu (49 %), la situation semble en apparence plus favorable. Mais, une majorité d'entre eux (54 %) est parallèlement inscrite à Pôle emploi. Ceux qui sont confrontés à un chômage prédominant au cours de l'année ou qui alternent emploi et chômage, ne déclarent que dans un quart des cas avoir choisi ce type de contrat de travail et, respectivement les trois quarts et les deux tiers d'entre eux sont inscrits à Pôle emploi³⁵.

Tableau 4. Typologie des personnes en contrat court en 2017.

	Emploi en continu	Chômage prédominant	Alternance emploi / chômage	Activités d'appoint	Petits boulots étudiants	Ensemble
Part dans l'ensemble des personnes en contrat court (en %)	49	19	17	3	11	100
Caractéristiques (en %)						
Femmes	45	43	40	70	56	46
15-24 ans	18	25	22	11	82	27
50 ans ou plus	20	14	15	37	0	16
Employés et ouvriers non qualifiés	41	53	50	54	50	46
Temps partiel*	28	30	23	59	36	29
Sous-emploi*	18	23	17	24	14	18
Emploi considéré comme d'appoint ou temporaire*	17	38	34	47	57	30
Choix du contrat de travail par le salarié*	34	21	26	52	61	34
Souhait de trouver un autre emploi*	25	41	33	23	20	29
Être inscrit à Pôle emploi	54	73	68	26	18	55

* Variables utilisées pour construire la typologie.

Champ : France hors Mayotte, population des ménages ordinaires, personnes en contrat court.

Lecture : en 2017, les personnes en « emploi en continu » représentent 49 % des salariés en contrat court. Parmi elles, 45 % sont des femmes. Sur les 12 derniers mois, elles ont déclaré être principalement en emploi pendant 11,2 mois en moyenne.

Source : Insee, enquête Emploi 2017.

35 JAUNEAU Yves et VIDALENC Joëlle, « Les salariés en contrat court : des allers-retours plus fréquents entre emploi, chômage et inactivité », *INSEE Première*, n°1736, février 2019 .

Les situations d'emploi précaire représentaient moins de 5 % des emplois en 1985, contre près de 11 % dans les années 2000. Elles font donc évoluer une frange plus importante d'actifs dans la zone grise entre chômage et emploi. Celle-ci est également davantage fréquentée par les actifs en sous-emploi.

En suivant l'INSEE, on entend par *sous-emploi* l'ensemble des personnes ayant un emploi à temps partiel qui souhaitent travailler plus d'heures sur une semaine donnée et qui sont disponibles pour le faire, qu'elles recherchent ou non un emploi. On y ajoute également les personnes en situation de chômage partiel³⁶.

La façon dont une économie combine le nombre d'individus en emploi (ce que l'on appelle en macroéconomie la marge extensive) et le nombre d'heures par individu en emploi (la marge intensive) définit un régime d'emploi qui, selon Jérôme GAUTIE, « reflète les modalités de fait de « partage du travail » et d'accès à la répartition économique au sein de la société »³⁷. Cette combinaison est le résultat de préférences sociales, de choix de politiques publiques, de contraintes économiques et de situations de rationnement en matière d'accès à l'emploi. Ainsi, la catégorie de chômage a été forgée pour appréhender la marge extensive du rationnement. Quant à la notion de sous-emploi, elle vise à saisir la marge intensive du rationnement. L'indicateur de sous-emploi du BIT (utilisé par Eurostat) ne prend en compte que le travail à temps partiel involontaire (les personnes qui ne travaillent pas à temps complet et qui déclarent désirer travailler plus d'heures et sont disponibles pour le faire au cours de la semaine de référence), tandis que celui de l'INSEE, plus large, comprend également les personnes en chômage partiel.

En France, le temps partiel concernait un emploi sur dix au début des années 1980, un emploi sur cinq en 2015 et dans huit cas sur dix, des femmes. Cependant, sa progression chez les hommes est rapide, et plus globalement, il s'élève au fil des générations.

On distingue le temps partiel « *subi* » du temps partiel « *choisi* », même si dans ce dernier cas, le choix peut être contraint. Par exemple, l'absence de crèche ou de solution pour la garde d'enfant conduit le parent actif à « *opter* » pour un emploi à temps partiel. Le nombre de personnes en temps partiel subi donne une approximation de l'ampleur du sous-emploi, même si parmi elles, toutes ne désirent pas travailler à temps plein³⁸. Toutefois, les données d'enquête montrent assez clairement que les personnes en temps partiel subi occupent plus souvent que celles en temps partiel choisi des emplois précaires, ont moins accès à la formation, et des horaires globalement un peu plus irréguliers. Ces caractéristiques justifient leur souhait d'accéder à des emplois plus favorables.

Le développement des formes d'emplois atypiques, à partir des dernières décennies du 20^e siècle

36 Le chômage technique ou partiel concerne une entreprise qui réduit son activité au-dessous de l'horaire légal ou l'arrête temporairement sans pour autant rompre les contrats de travail qui la lient à ses salariés. Le système d'indemnisation du chômage partiel a pour but d'éviter les licenciements dans les entreprises confrontées à une baisse de leur activité ponctuelle et limitée dans le temps.

37 GAUTIE Jérôme, « Au-delà des chiffres de l'emploi et du chômage. Problématiques, catégories et indicateurs », *Idées Economiques et Sociales*, 2016/3 n° 185.

38 PAK Mathilde, « Le travail à temps partiel », *Synthèses.Stat'*, DARES, n°4, juin 2013.

cle, a multiplié les situations où emploi et chômage se recouvrent. Concomitamment, la frontière entre emploi et inactivité, a elle aussi, été bouleversée. On parle du halo du chômage pour appréhender dans quelle mesure l'inactivité est effectivement une situation volontairement recherchée plutôt que contrainte. En effet, les Enquêtes *Emploi* de l'INSEE font apparaître un nombre non négligeable de personnes qui, n'étant pas considérées comme chômeurs mais comme inactives au sens du BIT, souhaitent pourtant travailler. En 1986, Michel CÉZARD évoquait comment « *autour du noyau central des chômeurs BIT gravitent donc des personnes qui ne satisfont pas à toutes les conditions pour être classées « chômeur ».* Elles forment le halo du chômage, avec toute une gradation de situations »³⁹. En 2015, il était estimé à plus de 1,4 million de personnes. Quelle est sa composition ? Comment l'expliquer ?

Ces personnes se répartissent en trois groupes que le schéma ci-dessous, utilisé dans les Enquêtes *Emploi*, met en évidence. On trouve les personnes qui recherchent un emploi mais ne sont pas disponibles (*composante 1*). Les raisons de leur indisponibilité sont variables (fin d'études ou de formation, vacances, déménagement, maladie temporaire, etc.), mais leur souhait de travailler est associé à la détention de niveaux de diplôme plus élevés que ceux détenus par les personnes des deux autres composantes. *La composante 2* est formée par les personnes qui sont disponibles et souhaitent travailler mais ne recherchent pas d'emploi. Elles apparaissent plus éloignées du marché du travail, elles sont nombreuses à ne pas avoir travaillé depuis plus de trois ans, découragées et convaincues qu'elles ne trouveront pas d'emploi. Quant à *la composante 3*, elle regroupe les personnes qui, bien que déclarant souhaiter travailler, ne sont pas disponibles et ne recherchent pas d'emploi. Il s'agit plus souvent de femmes ayant des enfants. La garde de ces derniers ou de parents justifie fréquemment leur situation.

39 CÉZARD Michel, « Le chômage et son halo », *Economie et statistique*, n°193-194, 1986.

Schéma 2. Emploi, chômage et inactivité : le halo du chômage.

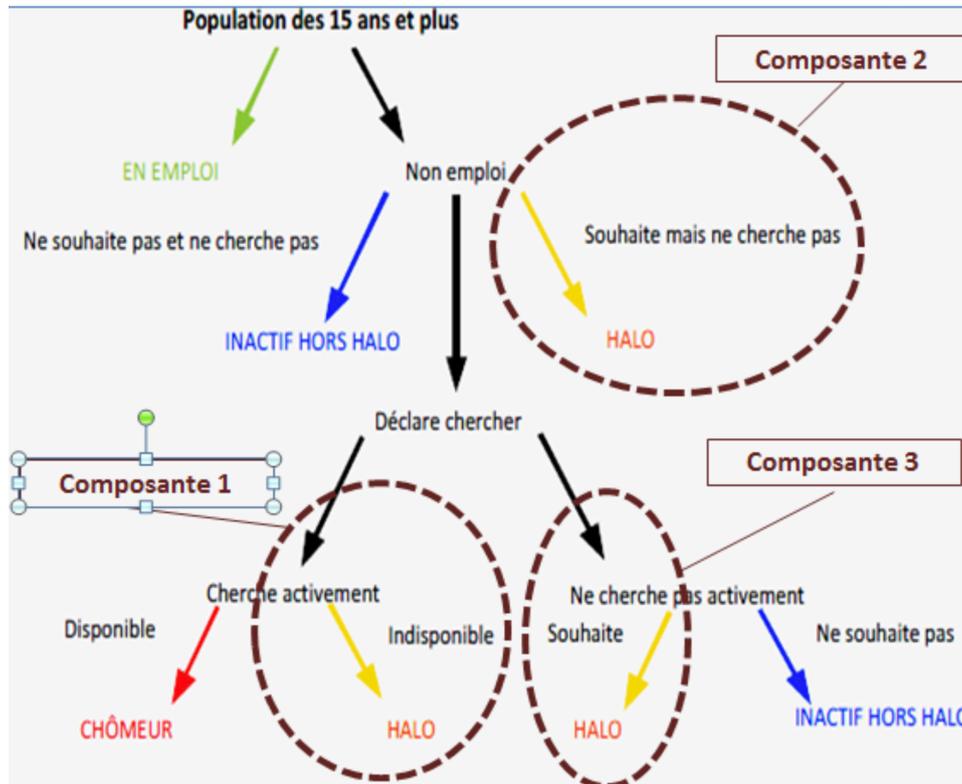
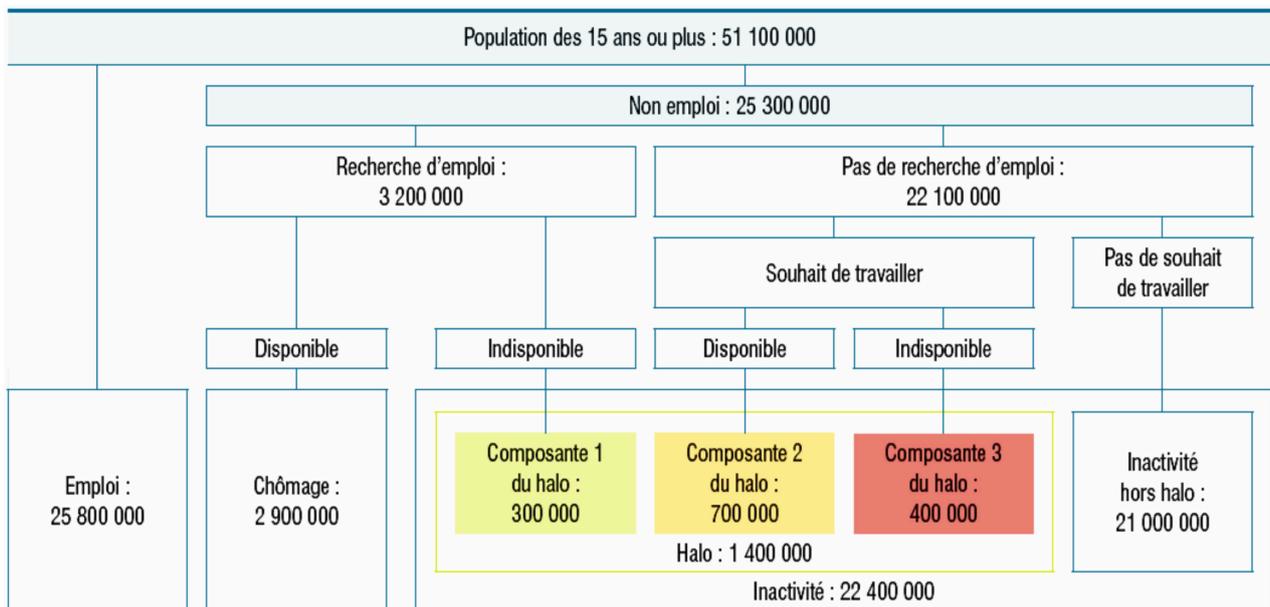


Schéma 3. Classement en catégories d'activité : schéma simplifié des concepts au sens du BIT.



Champ : France métropolitaine, population des ménages, personnes de 15 ans ou plus.

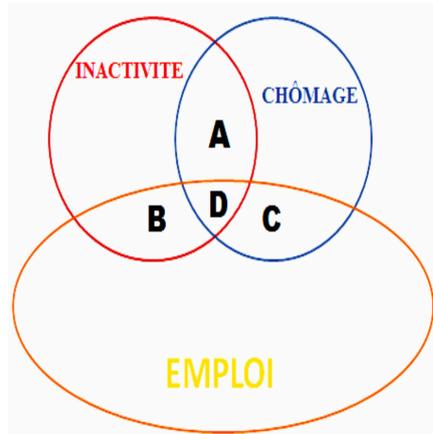
Note : données relatives à l'année 2015. Source : Insee, enquêtes Emploi.

Enfin, le développement des formes particulières d'emploi, l'essor du sous-emploi et l'élargissement du halo du chômage ont considérablement accru, au cours de ces dernières décennies les frontières entre emploi, chômage et inactivité. Différents processus économiques, sociaux, technologiques, etc., ont impulsé leur dynamique. Mais, comme Michel LALLE-

MENT le rappelle « le statut incertain des frontières entre l'emploi, le chômage et l'inactivité s'impose avec encore plus d'évidence lorsqu'on intègre à la réflexion le poids des politiques publiques »⁴⁰. En effet, sans multiplier les exemples, il est aisé d'illustrer la manière dont les politiques publiques ont très profondément contribué à façonner les statuts et les situations que recouvrent les notions d'emploi, de chômage et d'inactivité. On peut par exemple, rappeler avec la DARES que « les politiques incitatives de recours au temps partiel par les entreprises mises en œuvre durant les années 1990 ont contribué à sa diffusion dans l'économie française »⁴¹. De même, on entend François FONTAINE et Franck MALHERBET qui, dans *CDD versus CDI*, expliquent que « lorsque les contrats réguliers sont fortement protégés, et les ajustements par conséquent coûteux, les entreprises tendent à favoriser les emplois atypiques au détriment des formes classiques »⁴². Toutefois, les auteurs omettent de préciser que ce recours n'a été possible que parce que la législation et les politiques publiques l'ont rendu possible et n'ont pas envisagé d'autres possibilités.

Ainsi, la loi n°2015-994 relative au dialogue social et à l'emploi, en août 2015, a permis de renouveler les CDD non plus une seule fois comme cela était jusque-là possible, mais deux. Quant à l'ordonnance n°2017-1387 de septembre 2017, relative à la prévisibilité et la sécurisation des relations de travail, elle a donné la primauté aux conventions ou accords de branche pour déterminer sans aucun plafond, le nombre maximal de renouvellements de CDD, leur durée maximale et les durées de carence.

Schéma 4. Les sphères de l'emploi, du chômage et de l'inactivité.



Quelques situations types.

Zone A.

- Chômeurs découragés (qui ne recherchant pas activement un emploi).
- Personne sans emploi souhaitant travailler, mais indisponible.
- Demandeur d'emploi en formation.
- Préretraité à la suite d'un plan de réduction d'effectif et demandeurs d'emplois dispensés de recherche.

Zone B.

- Travailleurs à temps partiel volontaire.

Zone C.

- Travailleurs à temps partiel involontaire.
- Travailleurs en chômage partiel.
- Demandeur d'emploi en emploi aidé.

Zone D.

- Travail au noir, chômeur déclaré, mais non inscrit et indisponible.

Source : adaptée de FREYSSINET J., *Le chômage (La découverte, 2004)* et de GAUTIE J., *Le chômage (La découverte, 2015)*.

40 LALLEMENT Michel, *Le travail. Une sociologie contemporaine*, Gallimard, 2007, p. 64.

41 BRIARD Karine, « L'essor du temps partiel au fil des générations : quelle incidence sur la première partie de carrière des femmes et des hommes ? », *DARES Analyses*, n°33, 2017.

42 FONTAINE François et MALHERBET Franck, *CDI versus CDD. Les effets d'un dualisme contractuel*, Presses de SciencesPo, 2016, p. 38.

II. TRANSFORMATIONS DES MODES D'ORGANISATION DU TRAVAIL ET EVOLUTION DES CONDITIONS DE TRAVAIL.

A. TAYLORISME ET ORGANISATION DU TRAVAIL : PARCELLISATION, PRESCRIPTION ET HIERARCHISATION.

Au tournant du 20^e siècle, les théories de l'organisation ou du management scientifique connaissent une diffusion importante à la fois en Europe, avec Henri FAYOL (1841-1925) et aux Etats-Unis où Frederick Winslow TAYLOR (1856-1915) publie en 1911 *The Scientific Principles of Management* dont l'influence, renouvelée au cours du temps, court jusqu'à aujourd'hui. Avant de devenir ingénieur, TAYLOR a exercé comme ouvrier et contremaître. Il possède donc des savoirs techniques et théoriques, mais également une expérience personnelle du fonctionnement des ateliers. Il est ainsi convaincu de la possibilité d'élever l'efficacité de la production en améliorant la direction du travail des hommes par le management. Les premières réflexions de TAYLOR, au sein de l'*American Society of Mechanical Engineers*, qu'il a rejoint dès 1886, portent sur la détermination du salaire et la façon dont celle-ci peut contribuer à hausser le rendement des travailleurs. Mais, pour définir une rémunération juste, il faut au préalable être en mesure de savoir quelle production on peut effectivement exiger des travailleurs. De là, l'étude d'un ensemble de dispositifs qui vont conduire à l'élaboration d'une « *organisation scientifique du travail* ».

On ne saurait confondre l'œuvre de TAYLOR ou le taylorisme au sens strict, et un ensemble de principes, issus des travaux de l'auteur, qui vont durablement structurer les modes d'organisation du travail⁴³. On entendra donc par modèles d'organisation, l'agencement des « *dimensions techniques, sociales et économiques d'un univers de production et ceci dans la construction même des normes et des règles qui définissent ces dimensions* »⁴⁴. On qualifiera ces modèles de tayloriens lorsqu'ils réserveront une place centrale aux dispositifs préconisés par l'auteur des *Principes de la direction scientifique des usines* (titre français de l'ouvrage de TAYLOR paru en 1912).

Quels sont ces principes ? TAYLOR est soucieux de faire disparaître ce qu'il appelle la « flânerie systématique » des ouvriers qui découle du contrôle qu'ils exercent sur leur travail. Ils disposent en effet dans leurs activités professionnelles d'une certaine autonomie et peuvent ainsi imprimer à la production le rythme qui leur semble avantageux. Il revient alors à l'ingénieur d'analyser les activités de travail. Il les étudie dans un cadre d'exécution contrôlé, les découpe en séquences élémentaires et les expérimente avec des ouvriers modèles. Une fois définies et chronométrées, ces tâches élémentaires sont adaptées, via un coefficient correcteur, et imposées aux travailleurs. Elles permettent, enfin, d'établir la rémunération reflétant leur effort.

43 François VATIN évoque les « querelles d'interprétation » et les « flottements conceptuels » inhérents au taylorisme qui tend dans ses usages les plus extensifs à désigner toutes les formes de rationalisation du travail et des organisations. VATIN François, « Taylor Frederick Winslow », dans BEVORT A., JOBERT A., LALLEMENT M., MIAS A., (Dir.), *Dictionnaire du travail*, PUF, 2012, p.779.

44 VELTZ Pierre, ZARIFIAN Philippe, « Vers de nouveaux modèles d'organisation ? », *Sociologie du travail*, n°1, vol. 35, 1993, p. 5.

Une activité de travail est donc définie comme un ensemble de tâches formant une séquence. Il s'agit d'une vision additive de la production. Cette démarche dénote une conception fondamentalement métrologique du travail et fait apparaître les principes de base des modèles d'organisation tayloriens.

- D'abord, ils reposent sur une forme d'organisation qui dépossède les travailleurs de la maîtrise de leur activité de manière à s'assurer de leur participation à l'effort collectif de hausse des rendements.

La solution consiste à opérer une stricte séparation entre l'exécution et la conception. Une fois la division verticale des tâches instaurée, « *cette dichotomie devient la forme a priori de tout regard sur les réalités de l'entreprise. Elle devient prescriptive.* »⁴⁵. Les travailleurs n'ont pas à penser, ce qu'ils ont à faire est défini par la direction.

- Ce premier principe a pour corrélat celui de la division horizontale des tâches.

L'activité de production est décomposée en tâches élémentaires correspondant à des gestes simples et routiniers, et cette parcellisation du travail est imposée aux travailleurs. Rationaliser et rechercher une organisation plus efficace, consiste ici à réduire les opérations que les travailleurs, désormais spécialisés accomplissent, à des actes de pure exécution. Dès lors, la direction pilote toute l'organisation productive et possède pleinement les moyens de la contrôler. Ce contrôle porte effectivement sur l'action des travailleurs et le rythme de l'activité, il se concrétise avec l'usage systématique du chronomètre et la fixation des cadences de travail.

Ce principe prolonge et approfondit celui de la division technique du travail tel qu'Adam Smith à la fin du 18^e siècle l'avait illustré avec le fameux exemple de la manufacture d'épingles, mais dans un contexte économique et technologique différent, la société industrielle. Près d'un demi-siècle avant TAYLOR, MARX avait observé dans le chapitre XIV du *Capital* (1867), intitulé « *La division du travail et la manufacture* », comment la division du travail organisée par l'entrepreneur à l'intérieur des ateliers désintérait le travail artisanal. Devenu un travailleur parcellaire, l'ouvrier « *transforme son corps tout entier en organe exclusif et automatique de la même opération simple exécutée par lui toute sa vie durant* »⁴⁶. Plus tard Georges FRIEDMANN montrera au terme d'une vaste enquête, dans *Le travail en miettes* (1956), comment les entreprises compte tenu de ce modèle d'organisation procèdent aux recrutements des travailleurs en privilégiant systématiquement leur résistance physique, leur acceptation de la discipline et la dextérité pour les tâches dévolues aux femmes.

- Les deux principes précédents – parcellisation et prescription du travail – convergent pour fixer au sein des organisations productives une structure hiérarchique extrêmement rigide.

MARX, encore une fois, en avait perçu, dans la deuxième moitié du XIX^e siècle, une première forme et précisé que « *la division manufacturière du travail suppose l'autorité absolue du cap-*

45 Bernard MOTTEZ, *La sociologie industrielle*, PUF, 1971, p. 10.

46 MARX Karl, *Le Capital*, Editions sociales, 1954, p. 30.

italiste sur des hommes transformés en simples membres d'un mécanisme qui lui appartient »⁴⁷. Le taylorisme s'inscrit dans le processus de rationalisation théorisé par Max WEBER. Les principes d'organisation tayloriens constituent l'une des concrétisations de l'idéal-type de la domination rationnelle-légale dans l'ordre économique. Le concept wébérien de bureaucratie en saisit les traits essentiels : la subordination à une autorité qui définit les règles permet d'éviter tout « *dilettantisme* » ou « *improvisation* » comme dit WEBER, les fonctions sont spécialisées et strictement hiérarchisées, elles sont assurées par des individus sélectionnés à partir de leurs qualifications. Si le mode de domination bureaucratique s'applique à l'organisation de l'Etat et à ses fonctions administratives, les « *entreprises économiques de profit* »⁴⁸ y recourent tout autant.

Les modèles d'organisation tayloriens vont connaître un développement considérable à partir de la fin du 19^e siècle. Dans l'industrie, leur combinaison avec d'autres dispositifs techniques, en particulier ceux que l'on associe au fordisme, comme le travail à la chaîne et la standardisation, vont contribuer à les ériger en condition, sinon indépassable du moins incontournable, de la rationalisation des activités de travail et d'amélioration des rendements. Toutefois, cela ne se fit pas sans heurts. Dans *Problèmes humains du machinisme industriel* (1946), Georges FRIEDMANN relève comment l'introduction, au début du 20^e siècle, des principes tayloriens dans les usines Berliet à Lyon ou Renault à Billancourt déclencha des grèves et des conflits violents, alors même que « *ces établissements comptaient peu de syndiqués* »⁴⁹. L'expansion des principes tayloriens fut sans aucun doute facilitée par la mise en place de législations plus favorables aux travailleurs et d'institutions leur offrant des protections. En effet, il ne faut pas oublier – comme nous y invite Robert CASTEL – que l'introduction du taylorisme, tout spécialement dans la grande industrie – a contribué à homogénéiser la classe ouvrière en défaisant son cloisonnement en métiers. « *Ainsi, l'homogénéisation "scientifique" des conditions de travail a-t-elle pu forger une conscience ouvrière débouchant sur une conscience de classe aiguë par la pénibilité de l'organisation du travail. Les premières occupations d'usines en 1936 auront lieu dans les entreprises les plus modernes et les plus mécanisées* »⁵⁰. Les enquêtes menées au début des années 1960 dans trois usines modernes du Bedfordshire en Angleterre par John GOLDTHORPE et ses co-auteurs montrent que si les ouvriers déplorent leur manque de satisfaction dans le travail, se plaignent de la monotonie des tâches et du rythme de la chaîne, ils les acceptent malgré tout dès lors qu'elles leur permettent d'accéder à la société de consommation⁵¹. Leur rapport au travail est donc essentiellement instrumental.

Si la diffusion des principes tayloriens a exigé des conditions sociales et économiques particulières⁵², elle a également connu une différenciation selon le progrès technique et les secteurs

47 MARX K, *Le Capital*, éd. sociales, 1954, 48.

48 WEBER Max, *Economie et société* [1922], tome 1, Pocket, 1995, p.295.

49 FRIEDMANN Georges, *Problèmes humains du machinisme industriel*, Gallimard, 1946, p. 34.

50 CASTEL Robert, *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Gallimard folio, 1995, p. 534-535.

51 GOLDTHORPE John H., LOCKWOOD David, BECHHOFFER Franck, PLATT Jennifer, *L'ouvrier de l'abondance*, Seuil, 1972.

52 Patrick FRIDENSON a étudié dans le détail sa diffusion au début du 20^e siècle en France, si les in-

économiques. Le taylorisme pénètre, par exemple, dès les années 1920 le travail de bureau en particulier la sténodactylographie. Dans l'industrie, il convient de distinguer les activités de production en série et les industries de process. Dans les premières, l'organisation taylorienne est centrale et associée à la ligne de production. Le progrès technique ne la remet que partiellement en cause. Ainsi, l'introduction à partir des années 1950 de la machine-outil à commande numérique qui permet à l'opérateur de programmer l'équipement et de l'adapter à des séries plus courtes et plus spécifiques, ne modifie pas fondamentalement l'organisation qui reste taylorienne – parcellisation, prescription et hiérarchisation dominant⁵³.

En revanche, dans les industries de process, comme la chimie l'électronucléaire, le ciment, le verre, les formes d'automatisation à l'œuvre cantonnent les agents dans des activités de surveillance, de contrôle et de maintenance des équipements. Ces derniers doivent donc disposer d'une certaine autonomie et être capables d'intervenir à différents niveaux du processus productif. Comme le souligne Michel LALLEMENT dans *Le Travail. Une sociologie contemporaine* (2007), « la notion taylorienne de tâche doit laisser place à celle plus responsabilisante de mission. L'unité de travail doit pareillement prendre le pas sur le poste ». Toutefois, même dans les industries de série, les avancées de l'automatisation, et le déploiement de la robotisation dans le cadre de systèmes de production flexibles, tendent à modifier l'organisation taylorienne.

B. DIFFICULTES ET LIMITES DES MODELES TAYLORIENS D'ORGANISATION DU TRAVAIL.

Les modèles d'organisation tayloriens ont été progressivement confrontés, à partir des années 1960, à plusieurs défis. Si l'évolution technologique, marquée par les progrès de l'automatisation, de la robotisation et des technologies numériques les a bouleversés, ils ont également essuyé des critiques plus véhémentes. On a ainsi pu identifier une crise sociale et une crise d'efficacité.

La crise sociale est apparue d'abord à travers plusieurs symptômes : de plus en plus de mal-façons et de rebuts, hausse du turn-over et de l'absentéisme et sentiment grandissant de mal-être au travail. L'organisation du travail selon les principes tayloriens a rencontré chez les salariés d'exécution plus de résistances, en particulier de la part d'actifs plus jeunes ayant un niveau de formation générale plus élevé que celui des générations passées. Ces attitudes sont à relier aux changements sociaux et culturels, l'effritement des normes morales traditionnelles sous les progrès de l'individualisme, la diffusion de nouvelles aspirations avec l'accès à la société de consommation. La recherche du bien-être personnel et d'un certain accomplissement vont de pair avec la valorisation des activités de loisir et expriment la prégnance des valeurs post-matérialistes identifiées par Ronald INGLEHART dans les différentes enquêtes internationales menées à partir des dernières décennies du 20^e siècle.

A l'évidence, les principes tayloriens sont mis en cause. La parcellisation ôte aux activités

généralistes enthousiasmés l'ont soutenu, beaucoup de patrons étaient réticents à l'idée de voir les bureaux prendre une telle prépondérance. De même, il souligne le rôle favorable joué par la première guerre mondiale et les exigences de répondre aux commandes. FRIDENSON Patrick, « Un tournant taylorien de la société française (1904-1918) », *Annales. Economies, sociétés, civilisations*, vol. 42, n°5, 1987.

53 CORIAT Benjamin, *L'atelier et le robot*, Bourgois, 1990.

professionnelles le sens que les individus y recherchent pour ne pas avoir le sentiment de perdre leur vie en essayant de la gagner, selon l'un des slogans célèbres scandés par les manifestants en mai 1968. Quant au travail prescrit et à l'autorité de la hiérarchie, ils heurtent désormais plus manifestement la dignité de l'individu que DURKHEIM avait étroitement associée à l'approfondissement de l'individualisation. Si le travail occupe une place centrale dans la vie des individus, façonne leur identité et contribue à la réalisation de soi, alors il doit dispenser des formes de reconnaissance contribuant à un rapport positif à soi.

Le diagnostic d'une crise d'efficacité semble également bien établi. La parcellisation et la prescription inhérentes au taylorisme oublient le facteur humain et l'importance de la motivation. Or, le *travail réel* ne se confond jamais avec le *travail prescrit*. Aucun bureau des méthodes ne possède le pouvoir de régler le fonctionnement des ateliers dans leur moindre détail et de s'assurer que les activités de travail sont toujours et partout en tout point conformes à ces règles. Résistances, fatigue, aléas, interactions, etc., sont autant de dimensions qui provoquent le hiatus entre ce qui est prescrit et ce qui est réalisé. Par conséquent, l'organisation qui oublie le facteur humain s'expose à des dysfonctionnements et des contre-performances. Dès les années 1920, les enquêtes d'Elton MAYO avaient montré à partir des *expériences HAWTHORNE*, que l'organisation comporte deux composantes : un système productif se rapportant à des opérations matérielles, qui tombe sous la juridiction des principes de rationalisation, et un système social portant sur les relations humaines sur lequel ces mêmes principes de rationalité peuvent buter. Les relations sociales au sein des ateliers créent des normes qui court-circuitent les normes formelles de la direction. Les individus au travail sont insérés dans des groupes sociaux, leur intégration, les valeurs, les conflits d'intérêt mais aussi la considération ou l'estime qu'on leur manifeste, sont des variables qui comptent. L'école des relations humaines n'a pas, cependant, dressé une critique des processus de rationalisation des organisations, elle a simplement montré que la rationalisation économique et technique – objectif légitime – devait prendre en compte les dimensions humaines de l'organisation (voir *complément pour le professeur*).

Complément 10. Les expériences de l'école des relations humaines d'Elton Mayo.

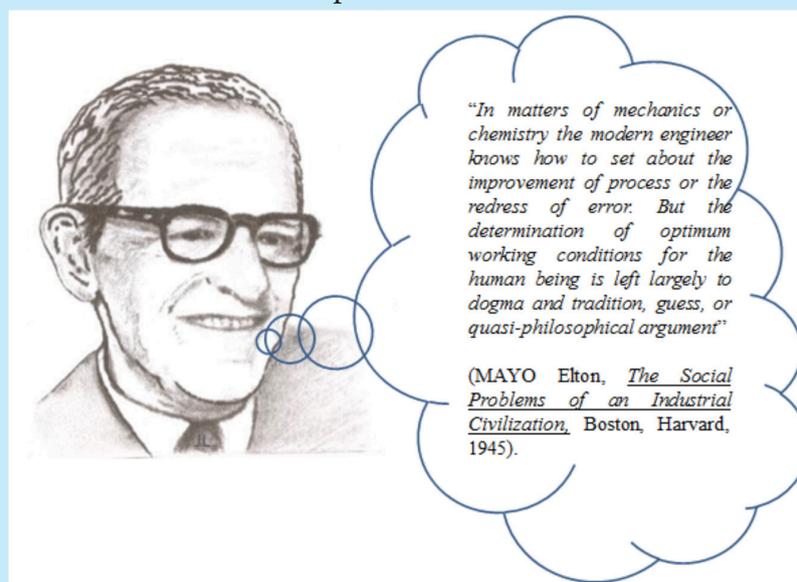
Entre les années 1920 et 1950, l'école des relations humaines et son fondateur le psychosociologue Elton Mayo (1880-1949) vont incarner un mouvement de résistance face aux excès de l'organisation scientifique du travail. Ces travaux sont fédérés par une idée commune : l'importance du « facteur humain » dans l'organisation des activités économiques.

En 1927, un groupe de chercheurs de l'université de Harvard emmenés par E. MAYO lance une vaste enquête, qui se poursuivra jusqu'en 1932, dans les ateliers de HAWTHORNE (près de Chicago) appartenant à l'entreprise *Western Electric*. Le point de départ de ces investigations réside dans une enquête précédente qui avait produit de surprenants résultats. Alors que les chercheurs évaluaient la relation existant entre l'intensité de l'éclairage des ateliers et leur rendement, et confirmaient que ces derniers augmentaient avec la qualité de l'éclairage,

ils avaient observé que les rendements augmentaient également dans les ateliers pris comme témoins et où l'éclairage n'avait pas été modifié. Plus déroutant encore, la diminution de l'éclairage dans les ateliers expérimentaux n'empêchait pas la croissance des rendements.

- Intrigués par ces premières observations, les chercheurs mirent au point d'autres expériences. Ils analysèrent l'effet des variations des facteurs physiques de l'environnement de travail (température, humidité, pauses, durée du travail) sur la fatigue et la performance des travailleurs qui étaient ici, en l'occurrence, de jeunes femmes assemblant des composants téléphoniques. Les résultats établirent que l'amélioration des conditions de travail participait à une réduction du sentiment de fatigue et à une hausse des rendements. Mais, lorsque ces paramètres furent modifiés de façon à dégrader les conditions de travail et revenir à la situation initiale, les rendements continuèrent d'augmenter. Interrogées à propos du phénomène, les ouvrières l'expliquèrent par les bonnes relations régnant entre elles dans l'atelier. Quant aux chercheurs, ils furent persuadés qu'en créant les conditions de l'expérience, ils avaient en réalité complètement modifié l'objet de leur expérimentation. De nouvelles relations interpersonnelles s'étaient développées entre les ouvrières.

- De là, l'une des conclusions fortes tirées de ces recherches : ce sont les relations sociales et les interactions entre travailleurs qui conditionnent leurs performances bien plus que les conditions matérielles dans lesquelles ils se livrent à leurs activités. Il n'y a pas de relation causale directe et mécanique entre les conditions physiques de l'environnement et les rendements. Les travailleurs ressentent les conditions physiques à travers des sentiments et des attitudes qui peuvent en exagérer ou en minorer la portée. La situation sociale des travailleurs, leur vie sociale hors de l'entreprise tout comme les relations entre collègues de travail constituent les variables déterminantes pour comprendre le niveau et l'évolution des performances.



L'effet HAWTHORNE désigne le rôle prépondérant du facteur humain sur les rendements productifs. Le niveau de satisfaction ressenti par les travailleurs a une incidence forte sur leurs performances. Il améliore leur coopération, leur entente et, finalement l'efficacité du processus productif. En définitive, l'entreprise n'est pas réductible à un simple système technique,

elle est d'abord un système social.

La sociologie française du travail s'est construite initialement au lendemain de la seconde guerre mondiale à partir d'une double critique qu'elle adresse d'une part au taylorisme, d'autre part à l'école des relations humaines. Malgré l'intérêt suscité par les phénomènes mis au jour par Elton MAYO et son équipe, Georges FRIEDMANN leur reproche d'en être restés à une « *psychologie de l'entreprise* », profitant bien plus aux dirigeants d'entreprise qu'à l'amélioration véritable des conditions de travail (Georges FRIEDMANN, *Problèmes humains du machinisme industriel*, Gallimard, 1946).

Les modèles d'organisation tayloriens vont apparaître à partir du dernier tiers du 20e siècle moins efficaces non seulement du fait des transformations culturelles et technologiques, mais également à cause des bouleversements économiques. En effet, comme le rappelle Michel LALLEMENT, « *la productivité des entreprises se mesure de plus en plus globalement et non plus partiellement atelier par atelier, travailleur par travailleur* »⁵⁴. La qualité et la variété des produits prennent plus d'importance compte tenu de l'évolution des marchés, plus ouverts, de la hausse des niveaux de vie et des exigences des consommateurs, plus expérimentés et mieux informés. Les séries longues de produits standardisés et les économies d'échelle ne sont plus aussi souvent que par le passé les éléments décisifs. En outre, dans un environnement plus complexe où l'innovation est prépondérante, les entreprises doivent faire preuve de réactivité. Enfin, établir des relations commerciales stables et durables avec leurs clients suppose de leur part, qu'elles offrent un ensemble de services sans lesquels leur réussite économique restera bien incertaine.

C. LE DEVELOPPEMENT DU POST-TAYLORISME A-T-IL SIGNE LA FIN DU TAYLORISME ?

Pour surmonter les difficultés rencontrées par les modèles d'organisation tayloriens du fait des mutations technologiques, culturelles et économiques⁵⁵, divers dispositifs ont été introduits et ont dessiné de nouveaux modèles d'organisation. Ces innovations organisationnelles, bien que variées, peuvent être rassemblées sous la catégorie de post-taylorisme. Et, l'on peut considérer au fond que le post-taylorisme privilégie principalement trois axes, car au triptyque parcellisation, prescription, hiérarchisation du taylorisme, il substitue le triptyque flexibilité, recomposition des tâches et management participatif.

• La flexibilité.

Il s'agit d'abord d'améliorer l'efficacité des organisations productives, leur compétitivité aussi bien sous l'angle des coûts que sous celui de la qualité tout en se donnant les moyens d'être

54 LALLEMENT Michel, *Le travail. Une sociologie contemporaine*, Gallimard, 2007, p.196.

55 Ces trois dimensions sont analysées par exemple dans VELTZ Pierre et ZARIFIAN Philippe, « Travail collectif et modèles d'organisation de la production », *Le travail humain*, vol. 57, n°3, 1994, pp. 245-246.

plus réactif face aux évolutions des marchés. Pour ce faire, le recours à l'externalisation prend davantage de place et renforce les relations inter-firmes. Quant aux technologies de l'information et de la communication, de plus en plus présentes, elles assurent aux organisations productives une souplesse bien supérieure à celle qui prévalait. Aussi, les tâches parcellisées et prescrites qui étaient au cœur du taylorisme, peuvent-elles être transférées aux équipements. Dans l'industrie, les travailleurs interviennent moins sur la matière et davantage sur les machines qu'ils programment et supervisent. Le maître-mot des mutations productives qui précèdent est celui de flexibilité – flexibilité de l'organisation et flexibilité des équipements – et c'est également la flexibilité qui commande l'organisation du travail. On a pu dire de cette notion devenue « *proliférante* », qu'elle tendait à prendre valeur d'« *injonction universelle* »⁵⁶. Elle porte à la fois sur le travail (l'activité productive) et sur l'emploi (position et statut associés aux activités de production). Tous deux sont impliqués dans la flexibilité des organisations. A partir des travaux des sociologues et des économistes, nous pouvons dresser un tableau synthétique des principales formes de flexibilité qui sont intervenues dans l'organisation du travail à partir des années 1980⁵⁷.

Tableau 5. Les différentes formes de flexibilité du travail et de l'emploi.

	Contenus, objectifs et principales formes d'emploi ou de relations entre entreprises
Flexibilité des équipements	La diffusion des technologies numériques a considérablement renforcé la modularité des équipements et accéléré la circulation et le traitement de l'information. Cela permet une production à flux tendus directement commandée par les informations qui remontent des marchés. Corrélativement, le travail et l'emploi doivent s'adapter en empruntant les formes de flexibilité présentées ci-dessous.
Flexibilité quantitative externe	La possibilité pour les entreprises de faire varier leurs effectifs au gré des variations de leur activité est gage d'efficacité dans le contrôle des coûts de production. Les conditions de licenciement, de recours aux contrats à durée déterminée ou à l'intérim déterminent l'ampleur de la flexibilité quantitative externe.
Externalisation	En reportant une partie de leurs activités sur des agents externes, les entreprises disposent de marges de manœuvre plus importantes. La sous-traitance, l'intérim, le recours à des travailleurs indépendants sont, parmi d'autres, les modalités qui offrent la flexibilité recherchée.
Flexibilité quantitative interne	L'élargissement des possibilités d'aménagement du temps de travail - du temps partiel à l'annualisation du temps de travail - a offert aux entreprises des capacités plus larges pour moduler la durée du travail en fonction des variations conjoncturelles ou saisonnières de la demande, sans avoir à licencier.
Flexibilité fonctionnelle (ou qualitative)	Polyvalence, diversification des tâches et changements de postes offrent à l'entreprise non seulement la possibilité d'explorer selon les besoins de nouveaux agencements organisationnels, mais également celle de proposer aux salariés une plus grande variété de tâches, susceptibles de rendre le travail plus intéressant, et par là de susciter un plus grand engagement de leur part en leur donnant la possibilité d'avoir une vue d'ensemble, ou du moins plus complète, sur le processus de production. En outre, cela requiert chez les salariés, une formation plus étoffée. Ils tendent alors à s'inscrire dans un modèle de professionnalisation qui en appelle davantage à leur autonomie et responsabilité.
Flexibilité des rémunérations	La flexibilité des rémunérations peut revêtir plusieurs aspects : elle peut reposer sur l'association des salariés aux résultats de l'entreprise via la participation ou l'intéressement, l'augmentation de la part des primes ou encore une individualisation plus marquée des salaires.
Flexibilité des formes d'emploi	Adapter les caractéristiques statutaires de l'emploi, relatives entre autres au temps de travail, au lieu d'exercice, aux conditions d'activité et aux dimensions juridiques du contrat de travail par exemple, aux besoins et aux objectifs de l'entreprise.

56 BARBIER Jean-Claude, « Flexibilité », dans BEVORT A., JOBERT A., LALLEMENT M., Mias A., (Dir.), *Dictionnaire du travail*, PUF, 2012, p.315.

57 BRUNHES Bernard, « La flexibilité du travail. Réflexions sur les modèles européens », *Droit Social*, n°3, 1989. BOYER Robert, *La flexibilité du travail en Europe*, La découverte, 1986. MARUANI Margaret, REYNAUD, *Sociologie de l'emploi*, La découverte, 2004.

• La recomposition des tâches.

Au fond, la flexibilité – qu'il s'agisse de la flexibilité du travail ou de la flexibilité de l'emploi – recouvre les principaux aspects de l'organisation du travail. Phénomène composite donc, elle intègre aussi tout un ensemble de dispositifs contribuant à la recomposition des tâches. Celle-ci porte à la fois sur leur variété et sur leur contenu. Dans le premier cas, ressortent la polyvalence et la rotation des postes qu'elle rend possible ; dans le second prédominent l'enrichissement des tâches et un ensemble d'activités fondées sur la participation des travailleurs à la réflexion collective sur l'organisation, les méthodes ou la qualité. La rupture avec le principe taylorien de division verticale est en apparence manifeste. Si l'on aménage de la sorte la prise de parole des travailleurs, alors on leur reconnaît des marges d'autonomie et on attend leur implication. De surcroît, le fonctionnement par projet ou mission permet de renforcer la flexibilité globale de l'entreprise, et le modèle d'organisation du travail auquel elle adhère constitue finalement un mode d'action collective.

• Le management participatif.

Le management des entreprises a trait à l'exercice du pouvoir de décision concernant les objectifs stratégiques et les moyens de les atteindre – parmi ces derniers les modes d'organisation du travail occupent une place centrale. Les origines du management participatif sont assez bien connues et déjà anciennes. Elles puisent leur inspiration, en particulier dans les travaux du psychosociologue Kurt LEWIN (1890-1947) consacrés au leadership, c'est-à-dire au mode d'exercice de l'autorité, et à la dynamique des groupes. A partir de diverses expériences, Lewin montre qu'un management fondé sur des méthodes directives plutôt que sur des formes de commandement autoritaires s'avère généralement plus efficace. Dès lors, les directions doivent veiller à instaurer un dialogue et les conditions d'une confiance réciproque qui favorisent la participation des salariés et leur responsabilisation. La convergence des valeurs des membres du groupe, consolide ces caractéristiques et favorise les attitudes coopératives. L'ensemble gagne encore en cohérence lorsqu'un système de motivation et de rémunération adéquat – fondé entre autres sur la participation et l'intéressement aux résultats de l'organisation – s'applique.

Ce type d'organisation contraste à première vue avec les formes de direction autoritaires et bureaucratiques liées au taylorisme⁵⁸. Cet élargissement de la connaissance des organisations, sous leur aspect humain et social, a progressivement renouvelé les modalités d'organisation du travail à partir des années mille neuf cent soixante. Renaud SAINSAULIEU a relevé comment « *les méthodes de GRH (gestion des ressources humaines) sont alors apparues comme une voie nouvelle de rationalisation des facteurs de la production, (...) comme une phase importante du*

58 Parmi les premiers travaux, on peut citer LIKERT Rensis, *News Patterns of Management*, McGraw-Hill, 1961 et sa traduction : *Le gouvernement participatif de l'entreprise*, Gauthier-Villars, 1974.

renouvellement de la pensée rationnelle appliquée à l'organisation des entreprises »⁵⁹. Développer les modes de participation des salariés, multiplier les instances de communication, diffuser une culture d'entreprise afin de façonner une identité collective, solliciter une plus grande autonomie chez les travailleurs afin de mobiliser plus efficacement leurs capacités, sont quelques-unes des principales formes expérimentées. Les cercles de qualité, les groupes semi-autonomes, le fonctionnement par projet ou mission, visent une plus grande implication des salariés. Ces éléments vont également de pair avec l'écrasement des lignes hiérarchiques puisque désormais, les groupes semi-autonomes affectés d'une mission précise et dotés de marges d'action pour en déterminer les conditions de réalisation, peuvent eux-mêmes assurer une partie de leur régulation. Notons également que cette régulation dissuade ou empêche les comportements de passager clandestin. En effet, à l'intérieur des petits groupes semi-autonomes, l'engagement personnel est immédiatement perçu, et le « *free riding* » peut difficilement trouver place du fait de l'intensité des relations interpersonnelles au quotidien et de la menace de rejet de la part du groupe dont justement la taille et la mission favorisent la cohésion. En définitive, ces dispositifs ont eu des conséquences positives sur la qualité des produits, mais également sur la productivité, car ils ont impliqué une accentuation de l'engagement dans le travail, et l'on a pu alors évoquer l'essor d'un nouveau productivisme.

Ces trois axes principaux du post-taylorisme, dont les différents éléments constitutifs permettent une multitude d'agencements, ont donné lieu à un ensemble diversifié de modèles d'organisation du travail.

On a pu ainsi identifier, par exemple, un modèle toyotiste commandé par le « *juste-à-temps* » et un système de « *flux tendus* » qui donnent à l'organisation une grande efficacité grâce à l'articulation de la flexibilité des équipements et de l'autonomie des équipes de travailleurs. Il exige des salariés une mobilisation de tous les instants pour tenir les objectifs, résumée dans le *Kaizen* conçu par Taïchi OHNO et spécifié à travers les fameux « *cinq zéros* » (zéro défaut dans la production, zéro panne, zéro délai de livraison, zéro stock et zéro papier). Si la polyvalence des salariés, la rotation des tâches, les groupes semi-autonomes et les cercles de qualité sont présents et stimulent la participation des salariés, il reste qu'une telle organisation du travail suppose également d'autres conditions. D'abord, des relations professionnelles adéquates, par exemple, des garanties en matière d'emploi qui poussent les entreprises à développer la formation de leurs salariés ; ou bien encore un système de primes et de bonus très sophistiqué. Plus fondamentalement, il requiert une très forte loyauté des salariés à l'entreprise à tel point que l'on a pu dire que ce n'était pas l'organisation du travail qui fondait la cohésion des groupes des travailleurs, mais l'impératif de cohésion, central dans la société japonaise, qui permettait l'acceptation d'une telle organisation.

Plus largement, on peut discerner une pluralité de modèles à partir des données de l'enquête REPNSE (enquête *Relations professionnelles et Négociations d'entreprise*). Elles permettent d'appréhender les relations sociales au sein des entreprises tout en offrant de précieuses infor-

59 Renaud SAINSAULIEU, *Sociologie de l'entreprise. Organisation, culture et développement*, Presses de Sciences Po, 1995, p. 71.

mations sur les politiques de gestion du personnel et les modes d'organisation du travail en relation avec les stratégies économiques et les performances des entreprises⁶⁰.

En exploitant ces données, la cohabitation de quatre principaux types d'organisation du travail a été mise en évidence pour la France au début du 21^e siècle : l'organisation taylorienne, la forme simple, l'organisation apprenante et la *lean production*⁶¹. Les organisations tayloriennes réuniraient encore près de un salarié sur quatre, elles auraient intégré dans leur fonctionnement les contrôles de qualité et certains dispositifs de rotation des tâches d'où parfois l'identification d'un taylorisme *flexible*⁶². Elles se distingueraient des « *organisations de structure simple* », caractérisées par la place prépondérante des contrôles hiérarchiques et la faible présence des dispositifs relevant du post-taylorisme. Ce modèle concernerait moins de 15 % des salariés. En revanche, le type « *organisations apprenantes* » serait beaucoup plus fréquent et regrouperait plus du tiers des salariés. Caractérisé par une importante autonomie, tant procédurale qu'évènementielle, et un niveau de communication élevé, ce modèle ferait une large place aux dynamiques d'apprentissage. Enfin, les organisations en « *lean production* », 20 % des salariés impliqués, incorporeraient la plupart des dimensions du post-taylorisme tout en limitant l'autonomie procédurale et en exerçant un niveau de contrôle poussé. Cette typologie veut dépasser les oppositions trop simples en montrant, d'abord que la distinction entre formes tayloriennes et post-tayloriennes est trop tranchée, ensuite que le post-taylorisme donne lui aussi lieu à des modèles différenciés. En effet, les formes post-tayloriennes « *se scindent en deux catégories bien distinctes, les organisations apprenantes qui privilégient la délégation d'autonomie dans le travail et les organisations en lean production qui se définissent principalement par la mise en œuvre de dispositifs organisationnels innovants (qualité totale, juste à temps, raccourcissement des lignes hiérarchiques, polyvalence ou travail en équipes autonomes, de projets ou de résolution de problèmes...) s'accompagnant d'une autonomie limitée et contrôlée* »⁶³. Selon la taille des entreprises et leur secteur, ces différents modèles sont inégalement présents. Les établissements relevant de l'organisation à structure simple sont généralement de petite taille tandis que ceux qui relèvent de la *lean production* sont de grande taille. Parallèlement, les formes apprenantes sont plus fréquentes dans le secteur des services, comme la finance, la santé ou les services sociaux, tandis que les formes en *lean production* sont dominantes dans l'industrie. Enfin, il faut ajouter que les entreprises qui relèvent des

60 Ces enquêtes sont réalisées par la direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques (Dares) du ministère en charge du travail.

61 On appelle « *lean production* » ou « *production maigre* », un modèle d'organisation du travail qui s'oppose à la production de masse du modèle taylorien. La notion fut élaborée à la fin des années 1980 par trois chercheurs du Massachusetts Institute of Technology (MIT) à partir de l'expérience et des succès du système de production développé par Toyota. L'ouvrage qui théorise le *lean management* est : WOMACK James P., JONES Daniel T., ROOS Daniel, *The Machine that Changed the World*, Harper, 1991

62 BOYER Robert, DURAND Jean-Pierre, *L'Après-fordisme*, Syros, 1993.

63 DAYAN, J., DESAGE, G., PERRAUDIN, C. & VALEYRE, A., « La pluralité des modèles d'organisation du travail, source de différenciation des relations de travail », dans AMOSSÉ Thomas, BLOCH-LONDON Catherine, WOLFF Loup, *Les relations sociales en entreprise. Un portrait à partir des enquêtes « Relations professionnelles et négociations d'entreprise »*. La Découverte, 2008, p. 238.

modèles d'organisation post-tayloriens – *lean production* et forme apprenante – sont plus souvent donneuses d'ordre que les autres. Logiquement, leurs dépenses en formation sont plus élevées et l'individualisation des salaires plus poussée. Toutefois, les deux variantes post-tayloristes se différencient assez nettement en ce qui concerne le recours à l'intérim bien plus marqué dans le modèle de la *lean production* que dans celui de l'organisation apprenante. C'est donc un tableau différencié et tout en nuances des différentes formes d'organisation du travail qui ressort. Les données conduisent au rejet de l'hypothèse d'un « *one best way* » organisationnel. Au surplus, on a également pu relever un regain des formes tayloriennes en évoquant un néotaylorisme en expansion, notamment dans certains services. Les centres d'appels, la restauration rapide⁶⁴, les services d'entretien dans les hôtels, par exemple, ne connaissent-ils pas une adaptation des principes tayloriens ? Un néotaylorisme numérique a également été observé avec les travailleurs du clic et le micro-travail en ligne. Dans toutes ces activités, la spécialisation des tâches et leur caractère prescriptif sont exacerbés, leur rationalisation poussée, le recours au chronométrage systématique et les contrôles nombreux. Cependant, ces activités, parce qu'elles relèvent des relations de service, impliquent souvent un certain engagement subjectif des travailleurs.

D. L'ORGANISATION DU TRAVAIL DETERMINE LES CONDITIONS DE TRAVAIL.

Il est difficile de donner une définition substantielle des conditions de travail, car elle suppose que l'on distingue d'un côté, le travail, c'est-à-dire les éléments qui le constituent, et de l'autre les conditions dans lesquelles, il est réalisé, mais que l'on peut détacher du travail. Or, si on peut les détacher, c'est qu'elles sont contingentes et que les activités de travail pourraient être réalisées sans qu'elles soient présentes. Mais, pour cela il faut que l'on puisse penser les activités de travail sous d'autres conditions de réalisation. Si potentiellement, toutes les caractéristiques du travail peuvent devenir des conditions, alors les conditions de travail font bien l'objet d'une construction sociale à travers laquelle sont définies les conditions normales ou nécessaires dans lesquelles le travail *doit être effectué* ou *peut être réalisé*.

Renoncer à donner une définition substantielle des conditions de travail, c'est donc renoncer à les naturaliser. Mais comment les appréhender alors ? Il est possible de les saisir à travers les effets des activités professionnelles sur la santé et le bien-être des travailleurs. Ces effets peuvent être directement liés au travail et aux conditions dans lesquelles il est réalisé, mais aussi dépendre des conditions de vie hors travail. Par exemple, la charge de travail domestique plus importante que supportent les femmes dans les couples mixtes, entraîne un excès de fatigue et des tensions qui les exposent davantage aux effets négatifs des conditions de travail. Enfin, il faut encore préciser que ces effets dépendent également des catégories de perception à partir desquelles les individus évaluent et ressentent les conditions dans lesquelles ils travaillent. Une amélioration des conditions de vie hors travail se traduira généralement par des attentes

64 WEBER Hélène, *Du ketchup dans les veines. Pratiques managériales et illusions. Le cas McDonald's*, ERES, 2011

ou des exigences plus fortes en matière de condition de travail.

Une approche extensive des conditions de travail apparaît donc bien plus pertinente, non seulement parce leurs contours sont, comme nous l'avons vu, toujours en évolution, mais également parce qu'elles recouvrent de multiples aspects auxquels s'intéressent des disciplines diverses comme la toxicologie, la physiologie de l'effort, l'épidémiologie, plus largement la médecine, l'ergonomie, l'économie, etc. Il revient alors à la sociologie de rappeler que les activités de travail avec toutes leurs composantes n'existent qu'au travers de rapports sociaux et qu'elles doivent être pensées au regard des organisations, de la culture et de la société dans lesquelles elles s'inscrivent.

En somme, les questions que soulèvent les conditions de travail se situent au cœur d'un rapport qui met en tension d'une part, l'adaptation des personnes à l'emploi et à ses conditions de réalisation et d'autre part, l'adaptation de l'emploi et de ses conditions aux personnes et à leurs caractéristiques. Admettons dès lors qu'« *à travers son activité, chaque travailleur doit pouvoir préserver et construire sa santé. Comme chaque individu est différent des autres, ceci suppose qu'il ait la faculté de construire cette activité elle-même en fonction de sa personnalité physique et mentale. Les bonnes conditions de travail sont celles qui donnent au travailleur la liberté de construire une activité de travail favorable à sa santé* »⁶⁵. Or, cela n'est manifestement pas l'objectif unique ou exclusif de l'organisation du travail qui recherche plus d'efficacité, une amélioration de la compétitivité, des rendements plus élevés, une flexibilité plus forte, une meilleure qualité de ses produits, une maîtrise des coûts, etc. Toutefois, ces buts ne sauraient être durablement atteints si l'organisation du travail s'accompagnait de conditions de travail dégradées. Organisation du travail et conditions de travail sont donc bien dans un rapport de tension. Plusieurs enjeux apparaissent.

Si les conditions de travail constituent à l'évidence un enjeu majeur de santé publique et de bien-être collectif, elles interviennent également dans de nombreux aspects concernant le niveau et le mode de vie d'une société.

D'abord, elles concernent une partie importante de la population globale, celle qui est en activité et celle qui l'a été – les retraités dont l'état de santé, espérance de vie et espérance de vie en bonne santé, dépendent dans une large mesure des conditions de travail qu'ils ont connues. Bref, l'état de santé d'une population est fortement dépendant des conditions de travail qu'une société réserve à ses membres. Elever par exemple les taux d'emploi des seniors implique donc des conditions de travail plus sûres. Plus largement, à partir du *Panel européen des ménages* (« European Community Household Panel » - ECHP), enquête de l'Union européenne conduite sous la direction d'Eurostat entre 1991 et 2004, une corrélation négative solide a pu être mise en évidence entre la satisfaction au travail et la probabilité d'être absent⁶⁶.

Ensuite, il convient de rappeler qu'une dégradation des conditions de travail et les effets négatifs qu'elle entraîne sur la sécurité ou la santé des travailleurs, amputent la force de travail :

65 GOLLAC Michel, VOLKOFF Serge, WOLFF Loup, *Les conditions de travail*, La Découverte, 2014.

66 CHAUPAIN-GUILLOT Sabine et GUILLOT Olivier, « Les absences au travail : une analyse à partir des données françaises du Panel européen des ménages », *Économie et Statistique*, n° 408-409, 2007.

l'état de santé est l'un des principaux déterminants du fait d'être en emploi et de le rester. Par exemple, en France en 2012, 38 millions de journées de travail ont été perdues à cause des incapacités temporaires entraînées par des accidents du travail, ce qui représente approximativement 1 % de la force de travail⁶⁷. Les arrêts-maladie ou les accidents du travail privent non seulement l'économie d'une partie non négligeable de sa force de travail, mais génèrent également une série de coûts qui affectent son efficacité. L'Agence européenne pour la sécurité et la santé au travail (OSHA) recense cinq types de coûts induits par les effets des conditions de travail : des coûts de productivité puisque les performances de l'entreprise sont affectées, soit par des dépenses supplémentaires, soit par des transformations à réaliser, soit encore par une moindre motivation des travailleurs ; des coûts liés aux soins de santé que la collectivité et les entreprises doivent supporter ; des coûts associés à la dégradation de la qualité de vie, par exemple des formes de dépendance ou des handicaps qui vont accompagner les personnes ; des coûts administratifs de traitement des accidents et des pathologies ; et pour finir des coûts d'assurance, car les cotisations des entreprises sont en partie reliées à leur sinistralité.

Malgré toutes les incertitudes quant au périmètre des faits qu'il convient de prendre en compte pour mesurer ces coûts, les estimations disponibles dans les différentes études établissent qu'ils se situent entre 1,5 et 6 % du PIB selon les pays. Quant au *Bureau International du Travail*, il évaluait, au début des années 2000, le coût annuel moyen des accidents du travail et des maladies professionnelles à 4 % du PNB mondial. Ce sont donc des ressources manquantes qui permettraient justement de mieux prendre en charge la protection sociale et la santé des populations et ainsi améliorer leur participation au marché du travail. Les effets négatifs des conditions de travail sont donc à l'origine d'externalités négatives, car le laxisme, l'imprévoyance ou la prise de risque des uns affecte le bien-être de ceux qui subissent leurs conséquences sans compensations.

Enfin, les rapports entre conditions de travail et santé interrogent également la justice sociale. En effet, ce sont les salariés les moins qualifiés et les moins bien rémunérés qui sont les plus exposés aux accidents et maladies professionnelles, sans qu'en contrepartie des compensations à la hauteur des risques, leurs soient concédées. Si l'on a mis en évidence un « *healthy worker effect* », c'est-à-dire un effet de sélection opérant sur le marché du travail à l'avantage des actifs en meilleure santé, il reste à s'interroger pour mesurer dans une perspective longitudinale les effets de l'état de santé sur la trajectoire professionnelle des individus. Car, même si le droit du travail protège les salariés contre les discriminations liées à l'état de santé (*article L1132-1 du Code du Travail*), des arrêts de travail répétés ou longs peuvent finir par porter atteinte à l'employabilité des personnes. Thomas BARNAY, Julie FAVROT et Catherine POLLAK ont ainsi évalué la relation entre les arrêts maladie obtenus par les travailleurs et leur trajectoire professionnelle à partir d'une comparaison avec un groupe témoin⁶⁸. Les arrêts maladie exercent bien un effet pénalisant sur la trajectoire, ils augmentent le risque de transition descendante vers une situation professionnelle moins avantageuse, vers le sous-emploi et en di-

67 GOLLAC Michel, VOLKOFF Serge, WOLFF Loup, *Les conditions de travail*, La Découverte, 2014.

68 BARNAY Thomas, FAVROT Julie, POLLAK Catherine, « L'effet des arrêts maladie sur les trajectoires professionnelles », *Économie et Statistique*, n° 475-476, 2015.

rection du chômage. L'effet persiste, bien que plus atténué, lorsque les arrêts sont courts. Par conséquent, si l'on admet conformément aux données disponibles que les probabilités d'accidents de travail ou de maladie professionnelle sont plus élevées pour les salariés les moins qualifiés et les moins bien rémunérés des secteurs les plus exposés – comme dans le cas du BTP – alors s'ébauche une boucle causale : des conditions de travail plus dangereuses affectent la santé des travailleurs les plus précaires et produisent des conséquences négatives durables sur leur parcours professionnels. Mais, il faut encore ajouter que lorsque les personnes concernées retournent en emploi, elles connaissent alors des arrêts maladie moins fréquents que par le passé. Autrement dit, tout se passe comme si elles semblaient faire preuve d'un présentisme affirmé, d'autant plus fort que leur situation sur le marché du travail est précaire et malgré un état de santé relativement plus dégradé. L'hypothèse que les personnes occupant des emplois précaires et confrontées à un risque de chômage élevé recourent moins aux arrêts maladie pour ne pas avoir à en subir les conséquences n'est donc pas à écarter. Sa confirmation contribuerait à compléter les explications des inégalités de santé et d'espérance de vie selon la catégorie socioprofessionnelle⁶⁹.

Complément 11. Appréhender les conditions de travail : des modèles et des enquêtes.

Pour étudier les conditions de travail et analyser les effets que les modes d'organisation du travail ont sur elles, la sociologie emprunte différentes démarches.

Elle peut procéder par enquêtes qualitatives et mobiliser différentes méthodes basées sur la démarche ethnographique, l'étude de documents variés, témoignages ou archives, l'observation participante, les entretiens, etc. (AVRIL Christelle, CARTIER Marie, SERRE Delphine, *Enquêter sur le travail. Concepts, méthodes, récits*, La découverte, 2010). L'enquête quantitative permet également de fonder empiriquement la connaissance à partir de l'élaboration de données statistiques indispensables. Plusieurs grandes enquêtes sont à signaler. En France, l'enquête *Conditions de travail*, pluriannuelle, occupe depuis 1978 une place centrale et aborde de nombreux aspects du travail (horaires et organisation du travail, rythmes, moyens, risques, contraintes physiques, prévention, contraintes psychosociales, relations avec le public, violence au travail, parcours professionnel et familial, santé physique et mentale). La DARES et la DREES en sont les maîtres d'œuvre et exploitent ses données qui bénéficient également à d'autres organismes (DGAFP, Eurostat, l'Agence Nationale pour l'Amélioration des Conditions de Travail (ANACT), les institutions et acteurs de la prévention des risques professionnels, et enfin les chercheurs travaillant sur ces thèmes, le CEET, l'INSERM, l'INED, le CNRS, les Universités, etc.).

D'autres enquêtes sont également importantes comme l'enquête SUMER (Surveillance médicale des expositions aux risques professionnels) menée avec la DGT (Inspection médicale du travail) et réalisée par les médecins du travail, permet de recueillir des informations très pré-

69 HANSEN C. D. et ANDERSEN J. H., "Sick at work—a risk factor for long-term sickness absence at a later date?" , *Journal of epidemiology and community health*, vol. 63, n° 5, 2009.

cises sur les expositions professionnelles. En 2006 et 2010, l'INSEE, la DARES et la DREES ont mené l'enquête SIP, « *Santé et itinéraire professionnel* ». Au niveau européen, la Fondation de Dublin pour l'amélioration des conditions de travail et de vie mène tous les cinq ans depuis 1991 l'Enquête européenne sur les conditions de travail (EWCS), elle permet des comparaisons entre pays européens, mais ses échantillons par pays sont de tailles relativement faibles (3 000 enquêtés dans le cas de la France).

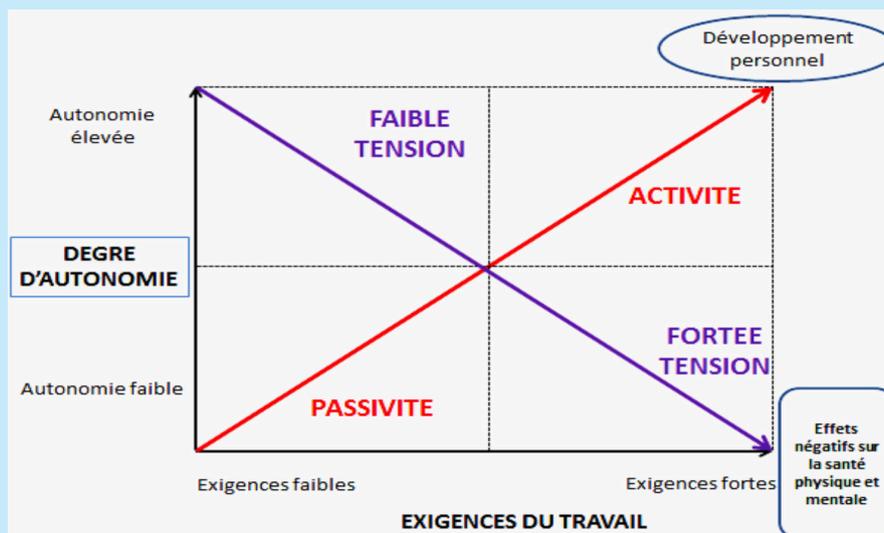
Il y a complémentarité entre les enquêtes et l'élaboration de modèles qui synthétisent les éléments et les relations essentiels impliqués dans les rapports entre travail et santé. Le modèle exigences-maîtrise-soutien de Karasek et le modèle d'équilibre effort-récompense de Siegrist sont vraisemblablement les deux plus importants.

Ils ont été présentés dans différents textes :

- KARASEK Robert, « Job demands, job decision latitude, and mental strain: Implications for job redesign », *Administrative Science Quarterly*, n° 24, 1979.
- KARASEK Robert, THEORELL Tores, *Healthy Work: Stress, Productivity, and the Reconstruction of the Working Life*, Basic Books, 1990.
- SIEGRIST Johannes, « Adverse health effects of high-effort/low-reward conditions », *Journal of Occupational Health Psychology*, vol. 1, 1996.

Le modèle de KARASEK est largement utilisé pour évaluer les risques psychosociaux. Il s'appuie sur un questionnaire qui cerne différents aspects de la vie au travail et permet d'appréhender les conséquences de l'organisation du travail sur les personnes à travers deux dimensions : la première concerne l'autonomie des travailleurs, les possibilités de déterminer le contenu de leur travail et d'intervenir sur les décisions (en ordonnée sur le graphique ci-dessous), la seconde les exigences caractérisant les activités de travail (en abscisse) que l'on formule aussi en termes de demande psychologique incorporant l'intensité et la quantité de travail ainsi que le morcellement des tâches.

Schéma a. Le modèle de KARASEK.



Plus l'autonomie est forte et les activités exigeantes, et plus les individus en retirent des gratifications positives. Inversement, lorsque l'autonomie est faible et les exigences fortes, il en découle un ensemble de conséquences négatives sur la santé physique et mentale. Le questionnaire comprend différentes questions qui interrogent, d'une part la quantité de travail et son contenu (par exemple, « *Mon travail me demande de travailler très vite* »), la complexité

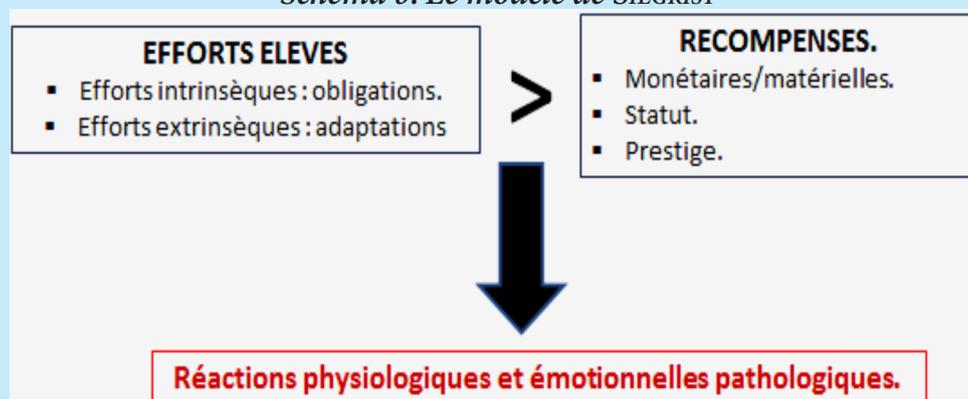
(« *Mon travail demande de longues périodes de concentration intense* »), d'autre part, la latitude décisionnelle (par exemple, « *Mon travail me demande d'être créatif* » ou « *J'ai l'occasion de développer mes compétences professionnelles* »). Des scores sont ainsi établis : le travailleur est positionné dans l'une des zones du graphique et le « *job strain* », ou « *tension au travail* » identifiée. Il correspond à une situation caractérisée par une latitude faible et des exigences fortes. Les études montrent que les travailleurs confrontés au « *job strain* » subissent plus de conséquences dommageables sur leur santé physique et mentale.

Robert KARASEK et Tores THEORELL ont postérieurement introduit une troisième dimension prenant en compte le soutien social dont les individus pouvaient bénéficier de la part de leurs collègues ou encadrement. Lorsqu'il est présent et fort, il permet de compenser les effets négatifs.

Le modèle de KARASEK a été utilisé dans de nombreuses études et a contribué à mettre en évidence une tendance à la dégradation des conditions de travail. Dans sa contribution à l'ouvrage de synthèse dirigé par Annie THÉBAUD-MONY, *Les risques du travail* (La Découverte, 2015), Thomas COUTROT écrivait que « *cette délégation d'une plus grande autonomie aux salariés lors de l'introduction des innovations organisationnelles semble avoir été bien éphémère en Occident. Ainsi, en Europe, l'enquête européenne sur les conditions de travail indique qu'entre 1995 et 2010, (...) les salariés sont moins en mesure de choisir l'ordre des tâches et les méthodes de travail, leur emploi implique moins souvent de devoir résoudre des problèmes imprévus ou des tâches complexes avec des opportunités d'apprendre* ». Si l'autonomie n'a pas véritablement augmenté ou bien si elle s'est accrue sans pour autant laisser aux travailleurs les possibilités de l'utiliser, et si le travail s'est effectivement intensifié alors logiquement la littérature sociologique fait ressortir plusieurs motifs d'insatisfaction et de malaise.

Le modèle de Siegrist, complémentaire à celui de KARASEK appréhende également les rapports entre situations de travail et bien-être personnel, en associant cet aspect à un état de santé physique et mentale plus satisfaisant dès lors que les des rétributions obtenues par les travailleurs correspondent bien aux efforts consentis. En effet, Johannes SIEGRIST précise : « *The experience of an imbalance between high effort spent and low reward received at work is assumed to be particularly stressful as this imbalance violates core expectations about reciprocity and adequate exchange in a crucial area of social life* ». La démarche de SIEGRIST est schématisée par la figure ci-dessous.

Schéma b. Le modèle de SIEGRIST



E. LES EFFETS AMBIVALENTS DE L'ÉVOLUTION DES MODELES D'ORGANISATION DU TRAVAIL SUR LES CONDITIONS DE TRAVAIL.

Depuis la fin du 20^e siècle, les modes d'organisation du travail ont prêté plus d'attention à la subjectivité des travailleurs et à leur motivation tout en réservant une place croissante à l'automatisation et aux technologies de l'information et de la communication.

D'un côté, les nouvelles formes d'organisation du travail ont pris acte de l'importance de la reconnaissance des personnes au travail. Considérer les travailleurs comme de simples exécutants dont l'activité se réduirait à mettre en application un ensemble de tâches strictement prescrites, nuit à leur satisfaction, limite leur engagement et s'avère dommageable pour la performance de l'entreprise. Deux des trois principes de reconnaissance, théorisés par Axel HONNETH, sont en lien direct avec le travail : il s'agit d'abord du principe d'égalité dans la sphère juridique qui passe par la lutte contre les discriminations au travail, ensuite du principe de solidarité dans la sphère sociale qui suppose que chaque individu puisse obtenir à partir de ses différentes activités, dont le travail, un sentiment d'utilité à la collectivité et l'estime de soi qui en découle. On retient généralement quatre registres principaux de la reconnaissance au travail : l'intérêt et le sens des activités de travail, les récompenses obtenues, le respect et l'équité dans les relations au travail et, pour finir, la reconnaissance de la singularité de la personne dans le travailleur⁷⁰. Des liens évidents apparaissent entre eux et les différents dispositifs relevant du post-taylorisme. Par exemple, en donnant plus d'autonomie aux travailleurs et en prêtant plus d'attention à leur parole, les groupes semi-autonomes ou les cercles de qualité contribuent à la reconnaissance des travailleurs à travers leurs expériences et leurs savoirs. La polyvalence et la rotation des postes permettent à chaque travailleur de diversifier ses interventions qui portent ainsi sur différentes phases de l'élaboration des biens et lui donnent une vision plus large du processus de production auquel il participe. De même, l'individualisation des rémunérations permet d'une certaine façon de prendre en compte plus spécifiquement – donc plus équitablement en apparence – la contribution et l'engagement de chacun.

Les transformations introduites dans l'organisation du travail ont-elles contribué à étendre les différentes facettes de la reconnaissance ? HONNETH a lui-même souligné qu'il convenait de distinguer les formes idéologiques de la reconnaissance des formes non idéologiques. Les premières trahissent une instrumentalisation de la reconnaissance à des fins de contrôle social⁷¹. Luc BOLTANSKI et Eve CHIAPELLO les ont analysées en faisant l'étude du néomanagement qui se développe à la fin du 20^e siècle et accompagne les transformations de l'organisation du travail. La littérature managériale qu'ils analysent est doublement normative, elle promeut les principes de gestion censés être les plus efficaces et diffuse parallèlement les attitudes susceptibles de porter le changement. Ses normes ciblent l'organisation et l'ethos. « *Un des éléments marquants de la littérature de management, écrivaient-ils, quand on la lit pour en tirer les idéaux types de*

70 Michel WIEVIORKA, Olivier COUSIN, Maëlezig BIGI, Dominique MÉDA, Laetitia SIBAUD, *Travailler au XXI^e siècle. Des salariés en quête de reconnaissance*, Laffont, 2015.

71 HONNETH Axel, *La société du mépris. Vers une nouvelle théorie critique*, La Découverte, 2006.

l'esprit du capitalisme (...) est la préoccupation permanente de mobilisation et de motivation du personnel, (...). Comment donner un sens au travail en entreprise ? »⁷². Transformer l'organisation du travail dans un but d'efficacité suppose l'acceptation du changement. La reconnaissance est-elle le but ou le moyen du changement dans l'organisation du travail ?

Les enquêtes disponibles, loin de confirmer une élévation des niveaux de satisfaction liés au travail, tendent plutôt à mettre en évidence un hiatus, surtout en France, entre l'importance reconnue au travail, comme source d'identité et d'accomplissement, et les déceptions et insatisfactions qu'il provoque. Au terme d'une analyse des données de plusieurs grandes enquêtes⁷³, Dominique MÉDA et Patricia VENDRAMIN soulignent qu'avec « *un travail qui ne garantit plus la sécurité économique à long terme et une expérience du travail qui génère de l'insatisfaction et des atteintes diverses à la santé physique et mentale, la qualité de l'emploi est plus que jamais un enjeu politique* »⁷⁴.

La satisfaction au travail n'a manifestement pas augmenté avec la diffusion des dispositifs post-tayloriens. Toutefois, ne peut-on pas escompter que les innovations technologiques et organisationnelles ont entraîné des améliorations dans les conditions de travail ?

Elles ont, en effet, permis de supprimer des tâches dangereuses. Par exemple, l'automatisation des ateliers de peinture dans l'industrie automobile a épargné aux travailleurs des expositions particulièrement toxiques. De même, l'aménagement de conditions de travail moins dangereuses a été facilité. Ces progrès peuvent être documentés par les données que l'Agence nationale pour l'amélioration des conditions de travail (ANACT) recueille auprès de la Caisse Nationale de l'Assurance-maladie concernant la sinistralité au travail. Entre 2001 et 2016, le nombre d'accidents du travail en France a diminué de plus de 15 % passant de plus de 730 000 à moins de 630 000. Pourtant, dans le même temps, les maladies professionnelles⁷⁵, reconnues par les régimes général et agricole de la Sécurité Sociale ont progressé de plus de 100 %⁷⁶ et se situent ces dernières années aux alentours de 50 000. Comment expliquer une telle évolution ?

Ces données confirment le diagnostic d'une intensification du travail. D'ailleurs, quatre maladies sur cinq sont des troubles musculo-squelettiques. Les modèles d'organisation du travail sont devenus plus variés – aux formes traditionnelles et tayloriennes se sont ajoutées celles de la « *lean production* » et de l'organisation apprenante. Mais, en pratique, les modes d'organisation combinent divers dispositifs et apparaissent plus hybrides. Cette hybridation des formes concrètes d'organisation du travail conduit à entremêler différentes contraintes. Une densifi-

72 BOLTANSKI LUC, CHIAPELLO EVE, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, 1999, p. 107

73 Il s'agit de l'European Value Study (EVS), International Social Survey Programme (ISSP), European Social Survey (ESS), l'Enquête européenne sur les conditions de travail (EWCS), le Panel communautaire des ménages (ECHP) et l'Eurobaromètre.

74 MÉDA Dominique, VENDRAMIN Patricia, *Réinventer le travail*, Presses Universitaires de France, 2013.

75 La maladie professionnelle est une atteinte à la santé contractée au travail. Si elle laisse des séquelles aux personnes victimes, un taux d'incapacité permanente leur est attribué par un médecin. Dans les années 2010, en France, 55 % des maladies reconnues ont abouties à la fixation d'un taux d'incapacité.

76 <https://www.anact.fr/15-ans-devolution-de-la-sinistralite-au-travail-en-france-les-inegalites-entre-les-hommes-et-les>

cation du travail apparaît, car si l'enrichissement des tâches confère plus d'intérêt au travail des opérateurs moins soumis aux activités prescrites et répétitives de l'organisation taylorienne, ils sont dorénavant tenus de réaliser des activités de maintenance. De même, la rotation des postes permet de varier les postures physiques au travail, mais en accélérant les changements, les travailleurs ne disposent pas assez de temps pour s'adapter à chacun des postes et doivent finalement subir les contraintes de chacun d'entre eux sans vraiment tirer parti de leur diversité. Les effets des technologies de l'information et de la communication ne doivent pas être sous-estimés. Si elles permettent aux organisations de fonctionner en flux tendus et de maintenir un rythme d'activité approprié aux exigences de coûts et de qualité de l'entreprise, les travailleurs, doivent respecter des délais plus courts tout en suivant des normes plus précises et en subissant des évaluations intégrées dans le déroulement même des activités productives. Par exemple, l'utilisation généralisée des codes-barres dans la distribution simplifie le travail de caisse, mais il accélère le rythme des caissiers et caissières et facilite le contrôle de leur travail. En somme, comme Philippe ASKENAZY l'avait souligné dans *Les désordres du travail* (2004), les pratiques innovantes en matière d'organisation du travail s'accompagnent d'une intensification du travail et d'un cumul des contraintes de rythme. Les enquêtes postérieures de la DARES confirment l'accroissement de la pénibilité physique et mentale.

Tableau 6. Intensité du travail et pression temporelle.

		Cadres	Professions intermédiaires	Employés administratifs	Employés de commerce et services	Ouvriers qualifiés	Ouvriers non qualifiés	Ensemble	Hommes	Femmes
Avoir au moins trois contraintes de rythme*	1984	3,5	4,8	4,2	2,3	8,7	10,5	5,8	6,8	4,4
	1991	12,0	19,7	19,3	13,4	30,2	31,8	21,4	24,1	18,1
	1998	19,6	29,3	25,7	20,9	47,0	45,3	31,0	37,2	23,7
	2005	22,8	32,4	27,1	19,9	47,3	46,1	31,6	37,9	24,5
	2013	25,6	34,8	31,6	28,0	54,0	45,8	35,2	41,3	29,0
	2016	23,9	35,1	30,3	29,2	53,4	49,1	35,2	41,4	29,1
Avoir un rythme de travail imposé par un contrôle ou un suivi informatisé	1984	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1991	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2005	23,5	29,7	33,8	15,5	26,2	18,5	24,7	27,5	21,6
	2013	35,9	42,3	45,6	25,6	35,6	25,0	35,3	37,2	33,4
	2016	32,6	41,2	43,7	27,8	37,2	27,4	35,2	37,9	32,6
Ne pas pouvoir quitter son travail des yeux	1984	6,1	9,8	14,1	7,5	25,5	27,3	15,5	15,9	15,0
	1991	11,6	20,1	24,9	19,3	40,4	38,3	26,3	27,8	24,5
	1998	16,5	25,9	28,5	28,3	49,3	43,2	31,9	34,9	28,4
	2005	17,3	29,5	25,8	32,9	53,6	46,5	33,7	37,7	29,2
	2013	26,2	37,0	31,6	39,3	58,6	44,9	39,0	41,9	36,1
	2016	27,1	41,5	33,5	42,9	65,8	51,6	43,0	46,0	40,0

* Parmi les sept contraintes suivantes : (i) le déplacement automatique d'un produit ou d'une pièce, (ii) la cadence automatique d'une machine, (iii) d'autres contraintes techniques, (iv) la dépendance immédiate vis-à-vis des collègues, (v) des normes de production à satisfaire en une journée, (vi) les contraintes ou surveillances permanents exercés par la hiérarchie, (vii) un contrôle ou un suivi informatisé.

Champ : salariés de France métropolitaine .

Source : DARES Analyses, « Quelles sont les évolutions récentes des conditions de travail et des risques psychosociaux ? », n° 82, décembre 2017.

Le débat est vif. “*In much of the HPWS literature (high performance working system), it is assumed that the quality of work and employment is positively related to the new forms of work organisation. The literature on high commitment high involvement management, for example, argues that the intrinsic rewards associated with practices such as job flexibility, teamwork, problem-solving groups and minimal hierarchical status lead directly to greater job satisfaction and employee commitment (...). However, this view of the link between HPWS and worker outcomes has not been without its detractors. Some contend that the performance gains associated with HPWS derive primarily from work intensification and that the dominant effect on employees is a worsening of working conditions and increased stress*”⁷⁷. Les études de l’Eurofound (*Fondation européenne pour l’amélioration des conditions de vie et de travail*) ont bien mis en évidence le niveau variable de l’intensité du travail selon les formes d’organisation. Si le modèle tayloriste recule devant l’expansion de la lean production, cela ne signifie pas que l’intensité du travail régresse puisque l’organisation en flux tendu ajustement pour but de resserrer les délais (*tableau 7*). En revanche, l’organisation apprenante, autre forme nouvelle de l’organisation du travail ménage des conditions de travail plus sûres tant en termes de pénibilité que pour la santé physique des travailleurs.

Tableau 7. Modèles d’organisation du travail et intensification de l’activité (en % des travailleurs concernés).

	Work organisation classes				Average
	Discretionary learning	Lean production	Taylorist	Traditional or simple	
Working at very high speed (all or almost all of the time)	18.5	39.5	46.0	16.4	28.9
Working to tight deadlines (all or almost all of the time)	26.3	47.7	45.5	17.1	34.0
Almost never or rarely enough time to get the job done	10.8	18.5	15.7	7.8	13.2

Lecture : En Europe, 39,5 % des travailleurs relevant d’une organisation de type lean production doivent travailler à un rythme soutenu tout le temps ou presque. Les données proviennent de l’European Working Conditions Survey 2005.

Source : Working conditions in the European Union : Work organization, Office for Official Publications of the European Communities, 2009.

Il reste que l’intensité du travail peut être un facteur de bien-être dès lors qu’elle participe d’un accomplissement et d’une reconnaissance et donne lieu à des récompenses matérielles et symboliques. Ce qui est souvent le cas des catégories professionnelles supérieures, tandis que dans le cas de celles moins bien loties, le seul rempart face à l’intensification consiste dans le retrait. Mais, cette forme de protection destinée à surmonter la tension entre le niveau des contraintes et la faiblesse des gratifications n’est plus vraiment possible dès lors que l’intensification

⁷⁷ VALEYRE A., LORENZ E., CARTRON D., CSIZMADIA P., GOLLAC M. et ILLÉSSY M., *Working conditions in the European Union : Work organization*, Office for Official Publications of the European Communities, 2009.

et les contrôles se renforcent dans un contexte d'instabilité de l'emploi. L'ambiguïté est également de mise dans les cas où la flexibilité concerne le temps de travail. Elle offre certainement des possibilités d'ajustement plus variées à certains individus. Dans le cas des caissières de supermarché, par exemple, elle peut donner lieu à des aménagements améliorant la conciliation vie familiale-vie professionnelle ou convenir à des travailleurs comme les étudiants. Mais, elle peut également leur imposer un morcellement de leur temps de travail très contraignant, en particulier du fait des temps de transport⁷⁸. Il a ainsi été établi que toutes choses égales par ailleurs, le fait de travailler en horaires irréguliers était corrélé avec une probabilité d'absence au travail pour maladie plus élevée⁷⁹.

**Tableau 8. Modèles d'organisation du travail, risques pour la santé
(en % des travailleurs concernés).**

	Work organisation classes				Average
	Discretionary learning	Lean production	Taylorist	Traditional or simple	
Ergonomic risks					
- Tiring or painful positions (half of the time or more)	18.8	36.3	47.3	23.4	29.6
- Carrying or moving heavy loads (half of the time or more)	12.0	29.8	30.4	17.8	21.1
- Standing or walking (half of the time or more)	42.4	63.5	70.3	53.2	55.0
- Repetitive hand or arm movements (half of the time or more)	39.6	62.4	75.3	47.6	53.7
- Vibrations from hand tools, machinery, etc (half of the time or more)	11.1	33.6	43.0	10.6	23.0
Ambient risks					
- Noise so loud that you would have to raise your voice to talk to people (half of the time or more)	13.6	37.4	47.3	15.9	26.7
- High temperatures which make you perspire even when not working (half of the time or more)	9.0	26.0	31.9	11.6	18.3
- Low temperatures whether indoors or outdoors (half of the time or more)	7.4	19.0	16.2	11.2	12.7
Chemical, biological and radiation risks					
- Breathing in smoke, fumes, powder or dust (quarter of the time or more)	13.6	35.4	34.9	15.4	23.6
- Breathing in vapours such as solvents and thinners (quarter of the time or more)	7.0	20.6	19.3	8.7	13.2
- Handling or being in skin contact with chemical products or substances (quarter of the time or more)	8.4	22.4	19.8	9.1	14.3
- Radiation such as X-rays, radioactive radiation, welding light, laser beams (any exposure)	12.4	24.6	14.7	8.8	15.4
- Handling or being in direct contact with materials which can be infectious (any exposure)	12.7	24.7	19.5	13.2	17.2

Source : *Working conditions in the European Union : Work organization*, Office for Official Publications of the European Communities, 2009.

Un constat semblable se dégage de l'autonomie reconnue aux travailleurs. Elle est indiscutablement un facteur de satisfaction dans le travail, mais sous certaines conditions. Or, si les

78 WAELLI Mathias, *Caissière... et après ? Une enquête parmi les travailleurs de la grande distribution*, PUF, 2009.

79 AFSA Cédric, GIVORD Pauline, « Le rôle des conditions de travail dans les absences pour maladie : le cas des horaires irréguliers », *Économie & prévision*, n°187, 2009.

nouvelles formes d'organisation du travail, ont effectivement cherché à impliquer les salariés en leur donnant a priori des marges d'autonomie, il a pu apparaître dans les faits que celles-ci restaient souvent assez limitées : elles étaient plus procédurales qu'effectives. Les promesses qu'elles portaient se sont évanouies, frustrant finalement les possibilités de mettre en œuvre des capacités d'imagination, d'anticipation ou d'innovation. L'insatisfaction au travail s'est accentuée. Que signifie plus d'autonomie dans le travail dès lors que celui-ci s'intensifie ?

Ce qui était initialement perçu comme un moyen pour redonner à la personne une place mieux reconnue dans les activités de travail, tend à se métamorphoser en un instrument renforçant les contraintes à l'œuvre. Comme Yves CLOT et Michel GOLLAC, le soulignent dans *Le travail peut-il devenir supportable ?* (2017), on risque alors de passer sans prendre garde de la responsabilisation individuelle à la culpabilisation. L'intensification et le stress vont de pair. Logiquement, la thématique des risques psychosociaux (RPS) s'est développée concomitamment à la diffusion des nouveaux principes de management et d'organisation du travail. C'est en effet à partir des années 1990, dans un contexte économique marqué par un approfondissement de la compétition économique, mais aussi la diffusion de nouvelles formes d'organisation du travail et une instabilité plus forte de l'emploi, que les pouvoirs publics ont pris la mesure de leurs conséquences sur le travail : retraits précoces du marché du travail, hausse des coûts pour les politiques sociales, médiatisation des suicides au travail. En 1996, le rapport publié par la Commission Européenne, « *Manuel d'orientation sur le stress lié au travail, piment de la vie ou coup fatal ?* » donne des orientations aux différents Etats membres de l'Union afin qu'ils mettent en place des mesures de prévention adaptées. Le Collège d'expertise sur le suivi statistique des risques psychosociaux au travail entend par RPS, « *les risques pour la santé mentale, physique et sociale, engendrés par les conditions d'emploi et les facteurs organisationnels et relationnels susceptibles d'interagir avec le fonctionnement mental* »⁸⁰.

Complément 12. Comment appréhender les risques psychosociaux ?

Le collège d'expertise sur le suivi statistique des risques psychosociaux au travail a été mis en place en 2009, à la suite d'un rapport sur les risques psychosociaux remis au ministre du travail l'année précédente. L'INSEE a été chargé de sa composition qui comprend des économistes, des ergonomes, des épidémiologistes, des chercheurs en gestion, en médecine du travail, des psychologues et psychiatres, des sociologues et des statisticiens. Les contributions du Collège en 2009 et 2011, ont permis d'arrêter une définition précise des RPS et d'élaborer un cadre pour leur analyse. Celui-ci comprend six dimensions.

(i) La première a trait aux exigences professionnelles et aux risques en lien avec le travail sous pression, les contraintes de rythme, la difficulté à concilier la vie professionnelle et la vie familiale, l'exigence de compétences élevées.

(ii) La deuxième concerne les exigences émotionnelles qui imposent l'obligation de devoir cacher ou maîtriser ses émotions face à la clientèle ou à un public en difficulté.

(iii) La troisième porte sur l'autonomie et les marges de manœuvre qui déterminent la

80 <http://www.college-risquespsychosociaux-travail.fr/index.cfm>

reconnaissance des compétences et les possibilités de réalisation dans le travail.

(iv) La quatrième renvoie aux rapports sociaux : les relations de travail avec les collègues, la hiérarchie et les formes de reconnaissance matérielles ou symboliques qui en émanent.

(v) La cinquième est focalisée sur les conflits de valeurs auxquels les travailleurs peuvent être confrontés.

(vi) La sixième dimension se réfère à l'insécurité économique, c'est-à-dire à la menace de perdre son emploi et aux situations de travail dans lesquelles les personnes ont le sentiment de ne pas disposer de la maîtrise nécessaire.

Les changements intervenus depuis la fin du 20^e siècle dans l'organisation du travail ont recherché une plus grande implication des individus. Comme Luc BOLTANSKI et Eve CHIAPELLO l'avaient expliqué dans *Le nouvel esprit du capitalisme* (1999), les entreprises se sont parfaitement approprié la « critique artiste » qui était adressée aux organisations du travail tayloriennes reposant sur la négation de la liberté, de la créativité, de l'autonomie, de l'authenticité, de la singularité, etc., des individus au travail. C'est donc en sollicitant ces caractères qu'elles se sont employées à associer davantage les travailleurs à leur organisation et à leurs objectifs. Les différents dispositifs déployés par le management participatif pour mobiliser les salariés, ont impliqué leur subjectivité et leur identité. Tout en promouvant autonomie et individualisation, ils ont considérablement renforcé l'intériorisation des contraintes organisationnelles et des objectifs de l'entreprise par les salariés. Dès lors, la charge potentielle de contestation qui pouvait surgir des groupes de travailleurs a été partiellement mutilée comme le confirme non seulement le recul des conflits du travail au cours des années 1990 – avant leur recrudescence relative au cours des années 2000, sans qu'ils n'atteignent pour autant les niveaux des dernières décennies du 20^e siècle – mais également la baisse de la syndicalisation⁸¹. Mais, ce sont aussi les collectifs de travail qui ont été dans une large mesure défaits. Or ces formes collectives ont joué un rôle fondamental dans la régulation des tensions et des contradictions inhérentes au travail. Elles ont participé aux règlements des problèmes que connaissaient les salariés, les ont préservé de l'isolement, leur ont apporté solidarité et soutien. Ces collectifs ont aussi été le lieu d'une réflexion collective, par des échanges et des débats, sur les conditions de travail permettant de faire ressortir des problèmes que la parole d'un travailleur isolé ne pouvait toujours exprimer⁸².

81 TIXIER Pierre Éric, « Management participatif et syndicalisme », *Sociologie du travail*, vol. 28, n°3, 1986.

82 LINHART Danièle, « Le modèle managérial moderne : un taylorisme et une subordination personnalisés », *Psychotropes*, vol. 24, n°3, 2018.

III. COMMENT APPREHENDER LA QUALITE DES EMPLOIS ET SES EVOLUTIONS ?

A. LA QUALITE DES EMPLOIS : LA CONSTRUCTION D'UN OBJECTIF DE POLITIQUE PUBLIQUE.

Rien de plus courant que de demander à propos d'une activité professionnelle, si elle constitue un « *bon travail* ». En effet, ni la dignité de la personne du travailleur, ni sa satisfaction ne sont sans rapports avec celle de son activité. Il faut en effet rappeler la prégnance de la menace, toujours présente dans le capitalisme, de faire du travail une marchandise comme une autre et du travailleur une chose. De là, la longue histoire pour imposer des régulations aux relations professionnelles. Néanmoins, il faut attendre la toute fin des années 1990 pour que la question de la qualité des emplois devienne une thématique centrale dans les débats et un objectif de politique publique. Comment rendre compte de son émergence ?

Elle s'impose à la fin des années 1990, au moment où, après deux décennies de hausse tendancielle des taux de chômage dans de nombreux pays développés, le retour d'une expansion économique suscite quelques espoirs de retour au plein emploi. C'est initialement l'*Organisation Internationale du Travail* qui la conçoit en 1999, dans un contexte d'approfondissement de la mondialisation, caractérisé par un phénomène significatif de réallocation des emplois au sein de l'économie mondiale. L'OIT déploie sa réflexion au niveau international autour de la notion de « *travail décent* » : il s'agit de permettre à « *chaque femme et chaque homme [d'] accéder à un travail décent et productif dans des conditions de liberté, d'équité, de sécurité et de dignité* »⁸³. L'Union européenne s'approprie rapidement la thématique dans le cadre de la *Stratégie européenne pour l'emploi* (SEE) à l'occasion du conseil de Lisbonne en 2000 et la redéfinit avec la notion de « *qualité de l'emploi* ». Le Sommet de Laeken en 2001 est l'occasion de définir précisément les indicateurs de qualité de l'emploi qui prennent place au sein de la *Stratégie européenne pour l'emploi* à côté de trois autres piliers, le plein-emploi, la productivité, et la cohésion et l'inclusion sociales.

Il est possible de percevoir des préoccupations communes de la part des deux institutions, après plus de deux décennies de détérioration de l'emploi du fait de la hausse du chômage et de l'extension de la précarité. Pourtant, « *travail décent* » et « *qualité des emplois* » ne sont pas des expressions équivalentes et, en conséquence ce glissement sémantique a été questionné. Lorsque l'on évoque le travail digne ou décent, les adjectifs expriment la nature du substantif travail. Un travail est digne ou non. En revanche, évoquer la qualité des emplois engage une évaluation graduée en niveaux⁸⁴.

Comment dès lors interpréter le glissement sémantique du « *travail décent* » vers la « *qualité des emplois* » ? La notion de *travail décent* est portée par les acteurs syndicaux et l'OIT, elle

83 Bureau International du Travail, *Un travail décent*, Rapport du Directeur général du BIT à la 87e session de la Conférence internationale du Travail, 1999, Genève, 1999.

84 PRIETO RODRIGUEZ Carlos, SERRANO Amparo, « Du travail décent à la qualité de l'emploi : enjeux épistémologiques et politiques d'un changement de paradigme », *La nouvelle revue du travail*, n°4, 2014.

repose sur le primat conféré au travailleur et à sa dignité. Elle érige des limites et disqualifie le travail indécent, c'est-à-dire contraire aux valeurs auxquelles on adhère. La position de l'OIT est d'ailleurs sans ambiguïté lorsqu'elle affirme que « *la politique de libéralisation économique a bouleversé les relations entre l'État, le monde du travail et le monde entrepreneurial. Aujourd'hui, dans les résultats économiques, les forces du marché ont plus d'influence que la médiation d'acteurs sociaux, de normes légales ou d'interventions de l'État. Les marchés internationaux de capital se sont déconnectés des marchés du travail nationaux, ceci entraînant des bénéfices et des risques asymétriques pour le capital et pour le travail.* »

Quant à l'approche basée sur la *qualité des emplois*, elle emprunte le point de vue d'institutions politiques et d'acteurs du monde économique, et s'efforce de bâtir une position commune reposant sur la convergence de leurs intérêts. Leurs perspectives sont donc très différentes. D'ailleurs, Amartya SEN ne s'y est pas trompé en soulignant le parti pris normatif de la doctrine du travail décent. Il écrivait à son sujet : « *elle consiste en fait à postuler certains droits, qu'ils trouvent ou non place dans la législation, comme des droits fondamentaux dans toute société qui se respecte, cette reconnaissance pouvant avoir des prolongements pratiques non seulement dans la législation mais dans d'autres mesures sociales, politiques ou économiques. L'optique des droits s'étend aux revendications éthiques qui transcendent l'ordre juridique. [...] Il ne suffit pas de légiférer sur le travail, car il n'y a pas de compartimentage du travail et de la vie.* »⁸⁵.

La qualité de l'emploi relève donc d'une approche en termes de bonnes pratiques. Mais, elle apparaît distincte d'autres objectifs qui, dans l'Union européenne, ont force obligatoire et sont même pour certains d'entre eux assortis de pénalités en cas de non-respect – par exemple la libre circulation des personnes, des capitaux, des biens et des services. Enfin, il ressort que l'approche en termes de travail décent est tout entière réfléchie du point de vue des travailleurs alors que pour la qualité de l'emploi, généralement « *les dimensions retenues reflètent tantôt le point de vue des gouvernements, tantôt celui des entreprises, tantôt celui des salariés, signe des compromis qui ont été opérés pour parvenir à un accord* »⁸⁶. Ainsi, au cours des années 2000, si la qualité de l'emploi va rester une référence pour l'Union, sa place reculera lorsque les considérations relatives à la flexicurité et à la hausse du niveau de l'emploi et des taux d'emploi deviendront plus présentes.

Toutefois, la thématique s'est parallèlement étendue à d'autres organisations internationales.

La Fondation de Dublin (*Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail*) est une agence de l'Union européenne qui regroupe des représentants des Etats membres et des partenaires sociaux qui ont pour mission de produire des analyses pour contribuer à l'élaboration de politiques dans le domaine social, de l'emploi et du travail. L'une des orien-

85 SEN Amartya, « Travail et droits », *Revue internationale du Travail*, vol. 139, n°2, 2000, p. 99-103.

86 GUERGOAT-LARIVIÈRE Mathilde et MARCHAND Olivier, « Définition et mesure de la qualité de l'emploi : une illustration au prisme des comparaisons européennes », *Economie et Statistique*, n°454, 2012.

tations de son activité concerne ce qu'elle appelle l'objectif de « *job quality* », défini comme une optique complémentaire aux politiques d'augmentation des taux d'emploi. Les principaux axes sont la sécurité de l'emploi et des parcours professionnels, la santé et le bien-être des travailleurs, le développement de leurs compétences et la conciliation entre la vie de travail et la vie hors travail.

L'*institut syndical européen* (ETUI) a également élaboré un *indice de la qualité de l'emploi* (IQE) à partir de six sous-indicateurs prenant en compte différentes dimensions relatives aux salaires, aux formes d'emploi atypiques, au temps de travail et à l'équilibre travail/hors-travail, aux conditions de travail et de sécurité d'emploi, aux qualifications et à la représentation des intérêts collectifs. Enfin, bien que d'autres organisations encore proposent des approches spécifiques de la qualité de l'emploi, on peut pour finir signaler la conception de l'OCDE. Elle repose sur trois dimensions, la qualité du revenu d'activité, autrement dit le niveau de satisfaction apporté par la rémunération ; la sécurité sur le marché du travail et la qualité de l'environnement de travail.

En somme, promouvoir la qualité de l'emploi est devenu au cours de ces deux dernières décennies, un objectif partagé. D'aucuns ne sauraient minorer son importance et moins encore le rejeter comme superflu. Comment rendre compte de la centralité de cet objectif ?

D'abord, la mondialisation et l'extension de la salarisation ont élevé et étendu les risques du chômage, du sous-emploi, de la précarité et de la dangerosité des conditions de travail à des populations plus vastes. Ensuite, les politiques économiques luttant contre le chômage en cherchant à augmenter le volume de l'emploi à tout prix ont dû être complétées par d'autres interventions publiques veillant à associer aux emplois un ensemble de droits et de garanties répondant à des exigences de justice sociale et d'équité devant lesquelles les sociétés démocratiques ne pouvaient rester indifférentes. Enfin, le processus d'individualisation et l'autonomie plus grande dont disposent les individus ont suscité des attentes plus qualitatives vis-à-vis de la vie professionnelle, liées entre autres à la montée des valeurs post-matérialistes mises en exergue par les études de Ronald INGLEHART⁸⁷.

Trois questions restent toutefois en suspens.

- La première a trait à l'opérationnalisation d'une notion aussi complexe que celle de qualité de l'emploi.

Il s'agit de se donner les moyens de la saisir concrètement à partir d'indicateurs permettant de mesurer objectivement les différentes facettes de la qualité des emplois. La plupart des organisations optent en faveur d'une approche multidimensionnelle basée sur une batterie d'indicateurs, plus rarement le choix se porte sur la construction d'un indicateur synthétique subsumant différents aspects. Lorsque plusieurs indicateurs sont utilisés, il convient d'être attentif à leur importance relative.

- La deuxième question porte sur le type de données à prendre en considération.

S'agit-il de données de fait consistant en la mesure objective des réalités de l'emploi, comme

87 INGLEHART Ronald, *The Silent Revolution : Changing Values and Political styles among Western Publics*, Princeton University Press, 1977.

par exemple la distribution des salaires, leur inégalité, l'évolution des carrières salariales, etc. ? Ou bien des données déclaratives, subjectives, relatives à la satisfaction des employés vis-à-vis des différentes dimensions de l'emploi ? Ces dernières s'avèrent particulièrement utiles pour mener la réflexion dans le cadre de l'« économie du bonheur » ou de la « sociologie du bien-être »⁸⁸. De surcroît, il est judicieux de les combiner.

- La troisième question concerne le nombre de dimensions à prendre en compte dans l'analyse de la qualité des emplois.

Le risque est double, soit de restreindre abusivement la focale et laisser de côté des aspects déterminants, soit de l'élargir excessivement et de perdre de vue les points essentiels. Le problème n'est pas à négliger. Si l'on considère que la qualité de l'emploi est bien une préoccupation de première importance, alors le contenu de la notion doit faire consensus. Or, ce n'est pas tout à fait le cas. « *In spite of a widespread worrying among researchers and international institutions about quality of work, the concept and measurement of this issue is far from being a subject of consensus. In a context of a growing social and political concern about the evolution of job quality, this is not a negligible trouble* »⁸⁹.

En définitive, une approche cohérente et suffisamment complète des réalités et des expériences que recouvre la notion de qualité de l'emploi doit privilégier le point de vue du travailleur et se focaliser sur les caractéristiques intrinsèques aux emplois. On peut alors discerner six descripteurs principaux de la qualité des emplois.

B. LES PRINCIPAUX DESCRIPTEURS DE LA QUALITE DES EMPLOIS.

Il s'agit d'abord de préciser les principales dimensions à partir desquelles on peut décrire les conditions qui déterminent la qualité des emplois. Puis, d'envisager à partir de là, les indicateurs qui permettent de préciser aussi bien quantitativement que qualitativement, et objectivement que subjectivement, les différentes situations.

Six principaux descripteurs de la qualité de l'emploi peuvent être retenus : 1/ conditions de travail, 2/ niveau de salaire, 3/ sécurité économique, 4/ horizon de carrière, 5/ potentiel de formation, 6/ variété des tâches. Ils réunissent à la fois les aspects relevant de la qualité du travail (« job quality » ou « work quality ») et ceux concernant la qualité de la situation d'emploi (« employment quality »).

- 1/ On peut définir les **conditions de travail** comme l'ensemble des aspects associés à la réalisation des activités de travail.

⁸⁸ *L'Année sociologique, Sociologie du bien-être*, vol. 64, n°2, 2014. On rappelle que le programme de la classe de Première se réfère au bien-être dans la partie Regards croisés « Comment l'assurance et la protection sociale contribuent-elles à la gestion des risques dans les sociétés développées ? ».

⁸⁹ MUÑOZ DE BUSTILLO Rafael, FERNÁNDEZ-MACÍAS Enrique, ESTEVE Fernando, ANTÓN José-Ignacio, « E pluribus unum? A critical survey of job quality indicators », *Socio-Economic Review*, vol. 9, n° 3, 2011.

Comme Michel GOLLAC, Serge VOLKOFF et Loup WOLFF le rappellent, « parler de « conditions de travail » implique de détacher du travail certains de ses aspects, de convenir que, d'un certain point de vue, ils ne font pas partie du travail (...). Tant qu'un aspect du travail n'en est pas détaché, il fait « évidemment » partie du travail, ce n'est pas une condition de travail. Quand le même aspect est constitué en mauvaises conditions de travail, il devient « évident » qu'il est dissociable du travail, qu'on peut, voire qu'on doit le faire disparaître sans que pour autant le métier doive disparaître »⁹⁰. De bonnes conditions de travail permettent au travailleur d'avoir une activité professionnelle qui favorise sa santé, c'est-à-dire que toutes choses égales par ailleurs, elle est meilleure que celle d'un autre individu qui ne travaille pas. Quels aspects prendre en compte dans les conditions de travail ? Certains sont évidents et immédiats comme le port de charges lourdes, l'exposition à des substances toxiques ou au risque d'accident. D'autres le sont moins, mais n'ont pas moins d'importance pour autant. Ainsi, l'organisation du travail a des répercussions sur le bien-être et la santé des travailleurs aussi bien par le truchement des contraintes qu'elle impose qu'au travers des relations de travail qui lui sont associées. Bref, dangerosité, pénibilité, intensification et risques psychosociaux – les formes de souffrance psychique au travail – sont parmi les principaux maux qui résultent de conditions de travail dégradées.

- 2/ Le **niveau de salaire** est une composante de la qualité de l'emploi.

Dans l'analyse économique standard, il est même le fondement de l'utilité de l'emploi, susceptible de contrecarrer la désutilité du travail par sa contrepartie, l'accès à une consommation élevée et variée. S'il ne saurait à lui seul subsumer tout ce qui fait la qualité d'un emploi, il reste que le niveau de salaire conditionne bien le niveau de vie des ménages et leur donne plus ou moins de liberté dans la détermination de leur mode de vie. Au surplus, ce n'est pas seulement le niveau de salaire qui contribue à la satisfaction des individus bien que le bien-être augmente avec le niveau de revenu. Les personnes riches se déclarent sans surprise plus heureuses que les pauvres. Mais, il faut également considérer le *paradoxe d'Easterlin* (1973) : la proportion de personnes se déclarant heureuses dans les pays développés reste stable malgré la hausse du PIB par habitant au cours du temps. Autrement dit, deux autres mécanismes interviennent, d'abord, la hausse du niveau de salaire va de pair avec une élévation des aspirations, ensuite autant ou plus que le niveau absolu de salaire, c'est le salaire relatif qui compte puisque la satisfaction est le résultat des comparaisons entre individus. D'où l'importance du descripteur relatif à l'horizon de carrière.

- 3/ La **sécurité économique** est probablement l'un des principaux descripteurs de la qualité des emplois, car elle englobe un grand nombre de dimensions.

La sécurité économique rassemble plusieurs aspects : la sécurité des revenus du travail, tant en termes de niveau que de régularité, la stabilité de l'emploi et partant la préservation des op-

90 GOLLAC Michel, VOLKOFF Serge, WOLFF Loup, *Les conditions de travail*, La Découverte, 2014.

portunités professionnelles, l'accès à la protection sociale liée à l'emploi, les chances de retour à l'emploi en cas de chômage, etc. On notera encore que la sécurité économique forme avec l'autonomie, les deux principaux critères au prisme desquels s'apprécient la qualité du travail et celle de l'emploi. Tandis que le premier, la sécurité, semble caractéristique du statut de salarié, et tout particulièrement du contrat à durée indéterminée dont les garanties fortes sont la contrepartie de la subordination, le second renvoie au statut d'indépendant puisque le prix de l'autonomie dans le travail est le risque qu'il doit encourir en cas d'échec économique.

- 4/ **L'horizon de carrière** renvoie à la dimension temporelle à partir de laquelle on peut saisir les caractéristiques dynamiques des emplois, et au regard de laquelle les personnes apprécient la qualité de leur parcours professionnel.

Il peut donc s'agir de la carrière salariale (*descripteur 2*) ou de la succession des statuts d'emploi par lesquels passe la personne, par exemple, de l'emploi précaire à l'emploi typique sur CDI, ou d'un emploi typique au chômage (*descripteur 3*). Prenons le cas des discriminations. L'origine ethnique, le genre, l'orientation sexuelle, l'âge, etc., peuvent être prétextes à des traitements injustes qui menacent la carrière et limitent l'horizon professionnel des travailleurs. On sait que pour les femmes, la maternité réduit les perspectives de carrière tant du point de vue des promotions que des salaires et qu'il existe une pénalité salariale de la maternité alors que toutes choses égales par ailleurs, le salaire des hommes tend à s'élever avec la paternité⁹¹.

Progresser dans son parcours professionnel est une dimension de la qualité de l'emploi, car au fil de sa carrière, le travailleur peut se prévaloir d'une plus grande expérience et d'une meilleure connaissance des tâches qu'il a à accomplir. Ce descripteur entretient des liens avec le potentiel de formation. C'est l'une des raisons pour lesquelles les difficultés rencontrées par les seniors sur le marché du travail sont préoccupantes. Leur chômage s'apparente à la négation de tout ce qu'ils ont réalisé au cours de leur carrière et condamne sans appel leur horizon.

- 5/ Le **potentiel de formation** peut s'apprécier tant du point de vue des possibilités qu'offre l'emploi pour développer les compétences, y compris bien sûr par la formation continue, que de la capacité des travailleurs à mettre en œuvre les savoirs et savoir-faire acquis.

Participer à la formation continue, être engagé dans un processus d'apprentissage et connaître une adéquation entre ses compétences personnelles et les exigences des activités à réaliser contribue pleinement à la qualité de l'emploi tant du point de vue des employeurs – c'est une condition de performance – que de celui des travailleurs, puisqu'il s'agit d'un facteur de satisfaction. C'est à la fois une cause et une conséquence qui participe de leur autonomie – autonomie dans leur travail et autonomie dans leur parcours d'emploi. La corrélation entre niveau de formation, niveau de salaire (*descripteur 2*) et sécurité de l'emploi (*descripteur 3*) est forte

91 MEURS Dominique, PAILHÉ Ariane, PONTHEUX Sophie, « Quels effets des enfants sur les rémunérations et carrières des mères ? », *Regards croisés sur l'économie*, 2014/2 (n° 15).

et positive. Ces liaisons sont centrales dans différentes théories. D'un côté, à la base de la théorie des capacités d'Amartya SEN (1985), on trouve l'importance des possibilités dont disposent les individus et leur liberté de choix, toutes deux sont largement conditionnées par la formation. De l'autre, la théorie du capital humain (1964), de Gary BECKER, érige les investissements en formation comme moyen décisif pour accéder à un emploi de qualité tant du point de vue du salaire que des opportunités professionnelles⁹².

L'accès à la formation continue est plus fréquent pour les travailleurs possédant des niveaux de formation et de salaire élevés. Le cas des travailleurs précaires apparaît paradoxal. Les emplois qu'ils occupent présentent généralement un potentiel de formation limité et, tandis qu'ils auraient grand intérêt à s'engager dans des processus de formation, leur participation est faible. Pourquoi ? Pour partie cette faiblesse s'explique par des possibilités d'accès moins importantes. Mais, qu'en est-il lorsque cette offre existe et que la participation demeure limitée ? L'enquête « *Formation continue 2000* », complémentaire à l'enquête *Emploi*, réalisée en mars 2000 par l'INSEE et le CEREQ a permis d'interroger un échantillon de personnes susceptibles de bénéficier de formation continue. Elle a montré que la participation à des actions de formation professionnelle n'était pas le simple effet d'une motivation surgie de la conscience de l'individu, mais la conséquence d'un ensemble d'expériences et de socialisations liées, entre autres, aux parcours biographiques et aux carrières scolaires et professionnelles. D'abord, la précarité est souvent associée à des contraintes matérielles, personnelles et familiales qui rendent difficiles la participation à la formation. Ensuite, un parcours professionnel semé d'embûches et marqué par des échecs, affecte l'estime de soi nécessaire à la projection de la personne, diminue la croyance en ses aptitudes. Enfin, la distance vis-à-vis des organismes qui délivrent les formations ou la méconnaissance de la portée de ces dernières dissuadent la participation, tout comme le fait que la plupart des formations proposées sont imposées⁹³.

- 6/ La **variété des tâches** concerne le contenu des activités de travail. L'intérêt qu'elles présentent est une dimension centrale de la satisfaction au travail.

La variété des tâches est liée au potentiel de formation. Elle permet au travailleur de renouveler le contenu de son activité, elle concourt à l'autonomie dont il bénéficie pour combiner et réaliser des tâches variées. Mais, si elle devient excessive, elle menace de le submerger et s'apparente à une intensification du travail qui augmente les risques psychosociaux. Pierre-Michel Menger a souligné que la puissance d'individuation que possède le travail implique une variété des tâches. Quelle possibilité d'autoréalisation si les travailleurs sont dépouillés de toute initiative ? Les fondateurs de la sociologie du travail en France, Pierre NAVILLE et Georges FRIEDMANN, opposaient la diversification des tâches à la spécialisation mutilante imposée par le taylorisme aux ouvriers⁹⁴.

92 Le programme de la classe de seconde, dans la partie Regards croisés, « Quelles relations entre le diplôme, l'emploi et le salaire ? », introduit les notions de capacités et de capital humain.

93 PEREZ Coralie, « Pourquoi les travailleurs précaires ne participent-ils pas à la formation professionnelle continue ? », *Formation emploi*, n°105, janvier-mars 2009.

94 Pierre-Michel MENER, *Le travail, sa valeur et son évaluation*, Cours au collège de

Complément 13. Descripteurs de la qualité des emplois et dimensions de la qualité de vie.

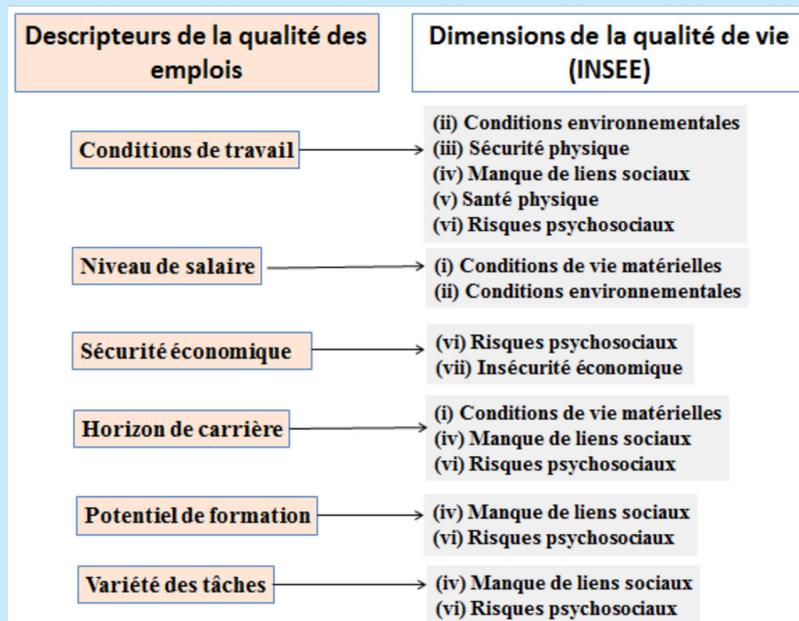
Logiquement, les descripteurs de la qualité des emplois doivent prendre en compte les aspects qui conditionnent le bien-être en général puisque la qualité de vie, non seulement dépend étroitement de la qualité de l'emploi et de la vie au travail, mais également parce que l'on ne saurait les définir différemment sans tomber dans l'incohérence. En effet, la vie au travail a certes ses spécificités, mais les contraintes qui lui sont propres prennent la forme de normes qui fondamentalement opèrent comme dans la vie sociale en général : on endosse des statuts, on tient des rôles avec une variance ou une distance au rôle plus ou moins marquée, on obtient de la reconnaissance, on reçoit des gratifications, on s'estime plus ou moins justement rétribué, et l'on encoure également des sanctions. Qualité de l'emploi et qualité de vie sont donc étroitement liées.

Les dimensions de la qualité de vie retenues par l'INSEE, à la suite des conclusions du Rapport Stiglitz (2009), sont : (i) Les conditions de vie matérielles, (ii) les conditions environnementales, (iii) la sécurité physique, (iv) le manque de liens sociaux, (v) la santé physique, (vi) les risques psychosociaux, (vii) l'insécurité économique. À l'évidence, les notions de qualité de l'emploi et de qualité de vie se recourent.

Il est d'abord aisé de mettre en relation les descripteurs de la qualité des emplois et les dimensions de la qualité de vie. En effet, pour la majorité des actifs en emploi, le temps consacré à l'activité professionnelle occupe une part non négligeable du temps de vie sociale. Par conséquent, la vie professionnelle représente une composante d'autant plus centrale de la vie sociale (voir les enquêtes *Emploi du temps* de l'INSEE) que l'emploi constitue l'un des éléments clé de l'identité des personnes.

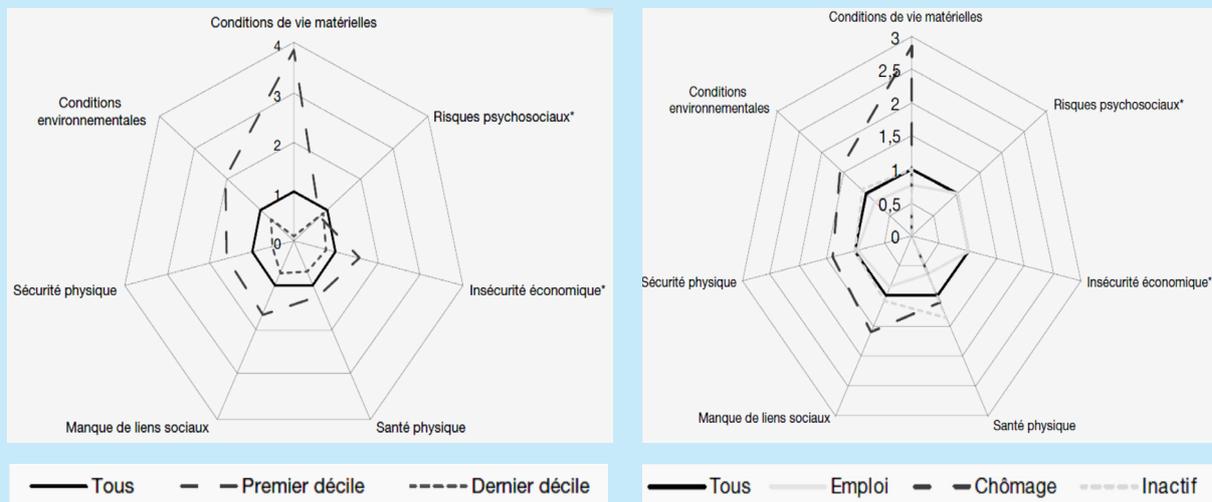
Le schéma ci-dessous présente quelques-unes des relations entre descripteurs de la qualité des emplois et dimensions de la qualité de vie. Dans certains cas, la mise en relation est manifeste : par exemple, les conditions de travail ont des répercussions fortes sur la santé physique et les risques psychosociaux. Dans d'autres, elle semble plus lâche, mais s'avère indiscutable. Ainsi, le contenu des activités de travail, par exemple, la variété des tâches, peut avoir des effets importants sur les liens sociaux. Des tâches trop standardisées réalisées dans une situation d'isolement, appauvrissent le contenu de l'activité de travail. Des tâches variées, mais trop nombreuses imposent un état de tension et rendent plus difficile l'échange avec les collègues de travail ou la hiérarchie.

Schéma a. Qualité des emplois et qualité de vie.



Il faut ensuite souligner que la qualité de vie est fortement conditionnée par la qualité de l'emploi. Les enquêtes de l'INSEE établissent à quel point l'effet du revenu et de la situation d'activité façonnent la qualité de vie telle qu'elle est ressentie par les enquêtés.

Graphiques a et b. Dimensions de la qualité de vie liées au revenu (par unité de consommation) et à la situation sur le marché du travail.



Note : si l'on ordonne les personnes selon leur revenu par unité de consommation, les déciles les séparent en dix groupes d'effectifs égaux. Une personne du premier décile fait partie des 10 % des personnes aux revenus par unité de consommation les plus faibles.

* Champ des personnes en emploi.

** Entre 10 000 et 100 000 habitants.

Lecture : le graphique a) porte sur la qualité de vie moyenne selon le revenu. Chaque rayon représente une des dimensions de la qualité de vie. Plus on s'écarte du centre sur ce rayon, plus on a de difficultés dans la dimension considérée. Les données sont normalisées (la moyenne est à 1). Par exemple (graphique a)), les personnes du premier

décile de revenu par unité de consommation sont 3,8 fois plus en difficulté que la moyenne des personnes en matière de conditions de vie matérielles.

Champ : France métropolitaine.

Source : enquête SRCV 2011.

C. COMMENT LA QUALITE DES EMPLOIS A-T-ELLE EVOLUE DEPUIS LA FIN DU 20E SIECLE ?

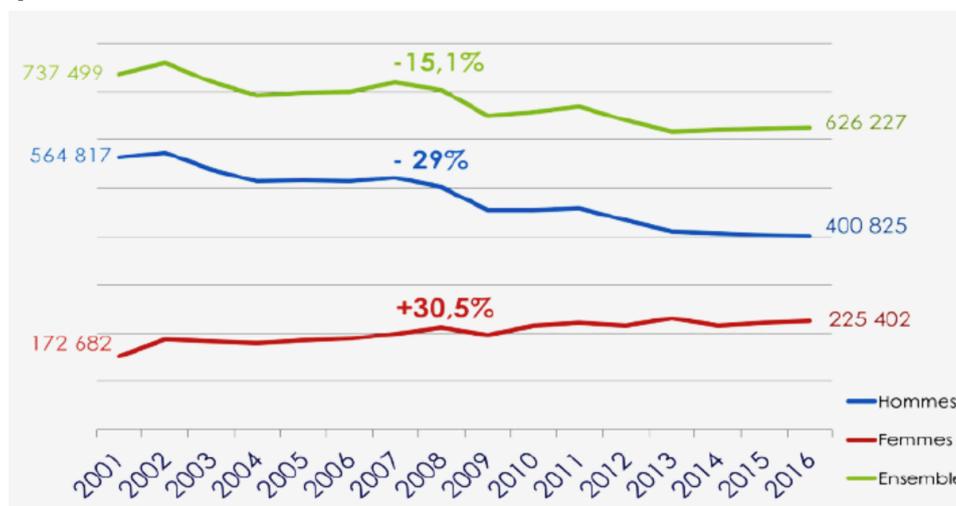
Une analyse rigoureuse des évolutions de la qualité de l'emploi suppose que l'on précise systématiquement à partir de quels outils d'observation et de mesure, les diagnostics sont réalisés. Cette précaution méthodologique est indispensable puisque selon les indicateurs et les grilles d'analyse utilisées, les faits n'apparaîtront pas de la même manière. Il serait erroné de voir là une forme de relativisme, car cela n'empêche en rien de discerner des outils d'analyse plus ou moins pertinents. Par exemple, un indicateur synthétique de qualité des emplois donnera un tableau plus grossier que l'utilisation d'une batterie d'indicateurs différents qui permettront de mettre en évidence détails et contrastes. De même, le contexte dans lequel les observations sont réalisées est d'une grande importance. Ainsi, lors de la crise de 2008, les observations concernant la qualité des emplois se sont révélées parfois contradictoires. En effet, en période de récession, ce sont d'abord et principalement les emplois sur contrats courts, souvent précaires et de moindre qualité, qui disparaissent les premiers. Ce qui produit un effet de structure : la part des emplois de qualité augmente dans l'emploi total et donne l'illusion au niveau des résultats agrégés ou moyens d'une amélioration de la qualité de l'emploi.

Si l'on s'efforce dans un premier temps de dégager les évolutions les plus générales, le tableau d'ensemble apparaît heurté. D'incontestables progrès sont contrebalancés par de préoccupantes dégradations. Trois observations générales justifient le diagnostic d'une amélioration globale de la qualité de l'emploi.

- La première concerne la réduction des écarts de taux d'emploi selon le genre et la meilleure intégration des femmes sur le marché du travail. Elle ne porte pas précisément sur l'un des descripteurs de qualité de l'emploi identifiés ci-dessus, mais le recul des discriminations de genre représente un progrès majeur⁹⁵.
- La deuxième a trait à la hausse des taux de participation à la formation.
- La troisième porte sur la baisse des accidents du travail. Ce dernier point doit toutefois être tempéré du fait de la hausse des accidents du travail des femmes.

95 ERHEL Christine, GUERGOAT-LARIVIERE Mathilde, « La qualité de l'emploi », *Idées économiques et sociales*, n°185, 2016.

Graphique 5. Evolution du nombre des accidents du travail* en France 2001-2016.



*Accidents déclarés et reconnus ayant donné lieu. L'évolution de leur nombre est à mettre en relation avec l'augmentation de la population salariée de + 7,5 % au cours de la période.

Source : Agence Nationale pour l'Amélioration des conditions de travail, Photographie statistique des accidents de travail, des accidents de trajet et des maladies professionnelles en France selon le sexe entre 2001 et 2016, Novembre 2018.

Complément 14. Les enjeux de la formation professionnelle.

La formation des salariés – qu'il s'agisse de la formation initiale ou de la formation professionnelle – est positivement reliée à l'ensemble des dimensions de la qualité des emplois. Elle constitue un levier essentiel de la sécurisation des parcours professionnels. Mais son organisation est complexe, les acteurs sont multiples et le choix des actions complexe. En outre, on a relevé des inégalités significatives d'accès à la formation selon le niveau de qualification, la taille d'entreprise ou le secteur.

Les études consacrées aux effets de la formation professionnelle sur les salariés, outre les difficultés méthodologiques pour identifier des relations causales solides, donnent des résultats contrastés. Elles ne confirment pas la présence d'un impact significatif sur les carrières salariales, mais tendent en revanche à souligner des effets positifs sur la productivité et la stabilité de l'emploi, sans oublier les externalités positives qui en découlent.

Quant à ses conséquences sur les chômeurs, il convient de noter que « *la qualification des individus ou leur historique sur le marché du travail sont susceptibles d'affecter le rendement individuel de la formation* » (FERRUCCI Marc, *Évaluer la formation professionnelle*, Presses de Sciences Po, 2013). Appréhender ce dernier en toute rigueur supposerait, par ailleurs, la prise en compte du contenu de la formation. La complexité des mécanismes à l'œuvre invite donc à privilégier systématiquement dans les politiques publiques de formation, le ciblage et l'évaluation.

Au cours de ces dernières années, la formation professionnelle a connu des changements importants. Depuis, le 1er janvier 2019, chaque actif (hors agents publics) dispose d'un compte

personnel de formation (CPF) crédité en euros et non plus en heures, sur lequel est disponible une somme de 500 € par an pour se former (800 € pour les moins qualifiés et les personnes en situation de handicap avec un plafonnement à hauteur respectivement de 5 000 et 8 000 euros). Les personnes à mi-temps, soit à 80 % des femmes, bénéficient des mêmes droits à la formation que les salariés à temps plein.

Deux objectifs principaux se détachent : d'une part, s'efforcer de réduire les inégalités de formation d'autre part, rendre les individus plus autonomes dans leurs choix professionnels. Le dispositif, précédemment crédité en heures, est désormais fondé sur un compte monétisé qui tend à marchandiser la formation professionnelle et à faire du salarié le gestionnaire de son compte. En effet, ce dernier peut maintenant lui-même se payer une formation, sans l'intervention d'intermédiaires qui par le passé avaient pour fonction de réguler offre et demande de formation. Pour mémoire, on peut rappeler que l'on estime à 90 000 le nombre de prestataires de formation, ils sont éligibles sous condition d'obtention d'une certification. Par ailleurs, la dotation annuelle reste modeste et suppose, pour accéder à une formation suffisante, des financements complémentaires que le salarié doit lui-même trouver. En définitive, il est possible que l'individualisation et la marchandisation contrecarrent l'objectif de réduction des inégalités de formation (PEREZ Coralie, « Avec le Compte Personnel de Formation : l'avènement d'une logique marchande et désintermédiée », *Savoirs*, n° 50, 2019). La DARES proposait un premier bilan sur son site le 19/02/2020. <https://dares.travail-emploi.gouv.fr/dares-etudes-et-statistiques/etudes-et-syntheses/dares-analyses-dares-indicateurs-dares-resultats/article/le-compte-personnel-de-formation-en-2018>



En revanche, d'autres constats obscurcissent le tableau. C'est d'abord, le développement des formes d'emplois atypiques. Leur évolution reste en apparence contenue, mais elle peut être trompeuse. Car, ils nourrissent un précarité consistant et concernent plus massivement des contrats très courts (la médiane ne dépasse pas aujourd'hui une semaine), donnant ainsi corps à un phénomène de *permittance*. Les enquêtes *Génération* du Centre d'études et de recherches sur les qualifications (CEREQ) montrent que les hommes sortis du système de formation initiale en 1998, étaient pour 59 % d'entre eux en CDI cinq ans après, pour les sortants de 2010, la proportion de CDI en 2015 s'effondre à 37 %.

Il s'agit ensuite de la *polarisation* des créations d'emploi. D'un côté, un flux conséquent d'emplois qualifiés et bien rémunérés, d'un autre un nombre non négligeable d'emplois peu qual-

ifiés et faiblement rémunérés. Les emplois de niveau intermédiaire ont, soit reculé, soit peu progressés. D'où des formes de déclassement douloureusement ressenties. Quelles sont les causes de ces tendances ? Au premier abord, les effets de la révolution numérique et les conséquences des mutations sectorielles, désindustrialisation et poursuite de la tertiarisation, sont manifestes. Il faut encore compléter ces processus par la prise en compte de la mondialisation. Mais, n'en rester qu'à ces trois phénomènes, indiscutablement déterminants, c'est faire comme si fatalement la qualité des emplois était exclusivement de leur seul ressort. Or, qui contesterait que les politiques publiques, la législation, les mouvements sociaux, les institutions, etc. ne sont pas en état de décider des propriétés des emplois. D'ailleurs, ne l'ont-elles pas déjà montré par le passé ? L'avènement du compromis fordiste ou de la société salariale – qui, sans les idéaliser, assuraient au moins une sécurité économique et un partage des gains de productivité tempérant les inégalités et contribuant à une élévation généralisée des niveaux de vie – n'étaient nullement inscrits comme conséquences inéluctables de la combinaison du taylorisme et du capitalisme.

Enfin, un troisième facteur participe à la dégradation de la qualité des emplois : l'intensification du travail. Elle résulte des grandes mutations économiques signalées précédemment. Mais, on peut encore la préciser avec les analyses de Michel GOLLAC et de Serge VOLKOFF qui ont été parmi les premiers à mettre en évidence le phénomène. « *Dans toute l'Europe, et sans doute au-delà, le travail s'intensifie. Dans tous les pays, et quelle que soit la nature des indicateurs statistiques retenus, les évolutions enregistrées sont convergentes : les rythmes de travail sont de plus en plus contraints, les salariés ressentent de plus en plus les pénibilités du travail. Toutefois, en France, l'intensification du travail a été à la fois plus tardive et plus rapide. Elle est survenue à partir du milieu des années 80, moment où elle a été rendue possible à la fois par la persistance d'un niveau de chômage élevé, accroissant la concurrence entre salariés, et par la démobilisation politique et syndicale. Ce contexte en a probablement aggravé les effets* »⁹⁶.

IV. COMMENT LES TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES TRANSFORMENT-ELLES LE TRAVAIL ET L'EMPLOI ?

Quels sont les effets de la révolution numérique en cours sur le travail et l'emploi ? Cette question donne généralement lieu à deux sortes de réponses opposées. D'un côté, les thuriféraires du progrès technique et de la croissance voient l'avènement d'une nouvelle économie, plus productive et résiliente, offrant à tous des opportunités ; de l'autre les contempteurs de la technologie et de l'expansion économique prédisent d'innombrables catastrophes et tout particulièrement une destruction massive d'emplois, une dégradation des conditions de travail et une disparition progressive du salariat et des droits sociaux associés.

Les faits dont nous disposons nous permettent de tempérer l'optimisme des premiers et de nuancer le pessimisme des seconds. Les uns comme les autres semblent succomb-

96 GOLLAC M., VOLKOFF S., « Citius, altius, fortius. L'intensification du travail », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 114, 1996, p. 56.

er à une forme de déterminisme technologique et tirent des conclusions excessives de quelques faits épars sur lesquels ils se focalisent.

Il convient justement de revenir sur les faits disponibles et de les interroger, non pas dans une optique prospective encore incertaine, mais en essayant plus modestement, mais aussi plus rigoureusement, de discerner les principaux mécanismes qui sont à l'œuvre derrière les mutations du travail et de l'emploi que l'on a observées au cours de ces dernières décennies, et tout particulièrement depuis l'essor des technologies de l'information et de la communication à partir de la fin du 20^e et du début du 21^e siècle. D'un côté, les technologies numériques bousculent les frontières du travail, d'un autre côté, elles bouleversent les relations d'emploi et accentuent la polarisation des emplois.

A. LES TECHNOLOGIES NUMERIQUES REDESSINENT-ELLES LES FRONTIERES DU TRAVAIL ?

1) Les frontières des différentes sphères de la vie sociale face au développement des technologies de l'information et de la communication.

Les technologies de l'information et de la communication appartiennent à ce que l'on appelle une « *General Purpose Technology* », c'est-à-dire une technologie à usage général qui bouleverse à la fois les modes de vie et les activités économiques⁹⁷. On peut les décrire (informatique, internet, cloud, données massives ou « *big data* », applications mobiles, géolocalisation, internet des objets, machines apprenantes, robotique mobile, etc.) ou bien faire ressortir leurs principaux traits. De ce point de vue, trois caractéristiques essentielles sont discernables tant au niveau des organisations – entreprises ou administrations – qu'à l'échelle des individus.

- Elles envahissent toutes les activités (« *pervasiveness* »).

En effet, elles réduisent les coûts de traitement, de stockage et de communication de l'information, ce qui stimule leur diffusion et diversifie leurs usages d'autant plus qu'elles reposent sur la convergence des mondes de la téléphonie, de l'informatique et de l'audiovisuel.

- Elles génèrent des améliorations et des avantages qui tendent à être cumulatifs (« *improvement* »).

- Elles engendrent de nouvelles innovations de produit et de procédé (« *innovation spawning* ») dont se saisissent aussi bien les entreprises que les individus.

Dès lors, si elles bouleversent la production de biens et de services, elles transforment également l'organisation du travail et les emplois et, par conséquent, les modes de vie qui sont façonnés par le travail, la consommation et les loisirs.

La frontière entre la sphère du travail et celle du hors travail devient plus floue. Les technologies de l'information et de la communication utilisées dans les activités professionnelles sont les mêmes que celles que l'on utilise dans les interactions non professionnelles. La téléphonie, les courriels et les réseaux sociaux qui permettent d'être contacté à tout moment, sont indis-

⁹⁷ JOVANOVIC Boyan, ROUSSEAU Peter, "General Purpose Technologies", *Working Paper n° 11093*, National Bureau of Economic Research, 2005.

tinctement des supports de communication professionnelle et non-professionnelle. Par exemple, les réseaux sociaux mélangent les identités professionnelles et personnelles des individus – elles peuvent alors être mobilisées conjointement. D'ailleurs, des réseaux sociaux comme *Facebook*, *Tweeter* ou *Instagram* permettent de se connecter aussi bien à des contacts professionnels que personnels et d'envisager des formes multiples de partage. Relations interpersonnelles et réputation professionnelle peuvent se nourrir l'une l'autre. Aussi, le fonctionnement par défaut de ces plateformes est-il le partage de l'information entre tous. Bref, quand cela est possible, il revient aux individus eux-mêmes d'assurer la gestion des frontières entre ces différents réseaux et entre les sphères qui forment la vie sociale⁹⁸. La figure de l'individu contemporain comme entrepreneur de lui-même s'en trouve renforcée. Elle apparaît à la convergence de plusieurs phénomènes tout à fait identifiables.

- Max WEBER a souligné que le capitalisme occidental qui s'impose au 19^e et au 20^e siècle, repose sur une séparation nette entre la sphère domestique et la sphère professionnelle, tant en ce qui concerne les modes de subordination que les méthodes comptables utilisées à la maison et dans l'entreprise. Dans *Le nouvel esprit du capitalisme* (1999), Luc BOLTANSKI et Eve CHIAPELLO ont saisi la métamorphose opérée par le capitalisme à la fin du siècle dernier. « *Dans un monde connexionniste, la distinction de la vie privée et de la vie professionnelle tend à s'effacer sous l'effet d'une double confusion : d'une part entre les qualités de la personne et les propriétés de sa force de travail (indissociablement mêlées dans la notion de compétence) ; d'autre part entre la possession personnelle, et, au premier chef, la possession de soi, et la propriété sociale, déposée dans l'organisation. Il devient dès lors difficile de faire la distinction entre le temps de la vie privée et le temps de la vie professionnelle* »⁹⁹.

- Plus largement, ce tournant coïncide avec la mise en œuvre de formes plus poussées de mobilisation des travailleurs requises par les modèles d'organisation du travail post-tayloriens qui privilégient la flexibilité et l'individualisation.

- En outre, et parallèlement, la création du statut de l'autoentrepreneur (devenu micro-entrepreneur) en 2009 contribue, dans un contexte économique marqué par la diffusion des technologies numériques, à élargir le monde des indépendants. Or, la multiplication d'activités à la frontière du salariat et de l'indépendance participe du brouillage de la ligne de partage entre travail et hors-travail. D'ailleurs, les études montrent bien qu'une des caractéristiques centrales du travail indépendant tient en une imbrication forte des sphères professionnelle et non-professionnelle¹⁰⁰. Cette imbrication est aussi un signe caractéristique du renforcement de la mobilisation au travail, le travail indépendant sert en quelque sorte de modèle. Toutefois, si le dispositif consiste à reporter sur le travailleur indépendant le risque inhérent à l'activité, à la différence de la situation de l'indépendance classique, la contrepartie du risque ne semble pas reposer effective-

98 OLLIER-MALATERRE Ariane, « La compétence numérique de gestion des frontières sur les réseaux sociaux numériques : un capital culturel technologique à la Bourdieu », *Lien social et politique*, n°81, 2018.

99 BOLTANSKI Luc, CHIAPELLO Eve, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, 199, p. 254.

100 Voir par exemple, le cours de Pierre-Michel MENGER au Collège de France sur le travail, sa valeur et son évaluation <https://www.college-de-france.fr/site/pierre-michel-menger/course-2013-2014.htm>

ment ici sur la possibilité de s'approprier une part substantielle des gains liés à l'activité.

- Enfin, cette convergence culmine probablement dans les dispositifs de quantification de soi. Rendus possibles par les technologies numériques ou plus précisément les objets connectés, ils approfondissent les formes de mobilisations individuelles et s'inscrivent dans une optique entrepreneuriale d'optimisation ou du moins d'amélioration de la performance. Elle relève d'une rationalisation qui ne diffère pas en nature de celle qui façonne les organisations économiques. Il n'est donc pas inapproprié de parler d'un management de soi¹⁰¹.

On peut analyser ces mutations à la lumière de la théorie des cercles sociaux de SIMMEL. Plus l'individu participe de cercles sociaux nombreux et différents, plus son individualité se consolide et les conditions de son autonomie s'affirment. « *Plus la variété des intérêts de groupe qui se rencontrent en nous et veulent s'exprimer est grande, plus le moi prend nettement conscience de son unité* »¹⁰². Qu'advient-il dès lors que les différentes sphères tendent à se confondre ? Les individus préservent leur autonomie en établissant des frontières entre les différentes sphères et, tout particulièrement, la sphère professionnelle et les autres sphères que l'on peut qualifier de personnelles. Pour les salariés, la première est marquée par une subordination, reconnue juridiquement, et qu'il convient de réguler et, surtout, de circonscrire afin qu'elle n'envahisse pas la sphère personnelle. Combinées aux mutations économiques, sociales et culturelles présentées plus haut, les technologies numériques contribuent à estomper les frontières entre les différentes sphères de la vie sociale. Qu'il s'agisse des frontières spatiales, temporelles ou relationnelles, généralement superposées. Si le soir on n'emporte pas au domicile son ordinateur de travail, alors on sépare ce lieu de celui dans lequel on exerce son activité professionnelle, on sépare également le temps au travail et le temps hors travail, et l'on contribue ainsi à disjoindre au moins partiellement les relations de travail des relations hors travail.

2) Les formes plurielles du « digital labor » questionnent la ligne de partage entre travail et hors travail.

Partons d'un exemple proposé par Patrice FLICHY dans *Les nouvelles frontières du travail à l'ère numérique* (2017) : une activité ordinaire comme conduire son automobile peut être associée à différentes situations. (i) On peut aller chercher un ami avec son véhicule, lui rendre service en l'accompagnant jusqu'à sa destination. (ii) On peut faire un trajet avec son véhicule en transportant une personne avec laquelle nous sommes entrés en relation via un contact établi sur une plateforme de services (par exemple BlaBlaCar). (iii) On peut être chauffeur de VTC (par exemple sur LeCab, Uber ou Chauffeur Privé), ou bien (iv) chauffeur de taxi. A la frontière bien délimitée entre le don ou le service rendu à un ami, le loisir que l'on a de lui offrir une aide (i), et l'activité de chauffeur de taxi relevant d'une profession régle-

101 DAGIRAL Éric, LICOPPE Christian, MARTIN Olivier et PHARABOD Anne-Sylvie, « Le Quantified Self en question(s). Un état des lieux des travaux de sciences sociales consacrés à l'automesure des individus », *Réseaux*, n° 216, 2019.

102 SIMMEL Georg, *Sociologie. Etudes sur les formes de la socialisation*, [1908], PUF, 2013, p. 417.

mentée dans laquelle on fait généralement carrière (iv), les TIC ajoutent de nouvelles situations. Celles-ci peuvent être occasionnelles, s'inscrire dans une économie collaborative (iii). Relèvent-elles du travail ? Elles donnent lieu à un partage des frais, donc un revenu est bien obtenu contre un service rendu. Elles possèdent un caractère marchand, mais la transaction prend place en dehors de la sphère professionnelle. Son caractère marchand ne suffit pas pour la considérer comme un véritable travail rémunéré. Cependant, cette activité peut devenir systématique et se professionnaliser comme dans le cas du chauffeur de VTC (iii). Ce dernier doit répondre aux demandes qui lui sont adressées, il est loin d'être libre d'organiser son temps comme il le souhaite sous peine de ne plus avoir de courses à faire. Cette contrainte de disponibilité brouille aussi la frontière entre travail et hors travail.

Lorsque le *digital labor* vient compléter d'autres activités professionnelles s'agit-il d'une logique de « *travail d'à côté* » ou bien de pluriactivité imposée par la précarité ?

Le *travail d'à côté* a été étudié ethnographiquement par Florence WEBER qui a souligné ses différentes facettes¹⁰³. C'est à la fois un « *travail de loisir* » comme elle le nomme puisqu'il s'agit de conserver l'exercice de sa profession tout en dépouillant sa pratique des aspects contraints, mais aussi un travail d'appoint qui peut avoir un but marchand. Dans les deux cas, une réappropriation a lieu. Elle concerne les règles, le temps, les objectifs de l'activité et contribue à l'estime de soi. Si la sphère de la vie hors travail est pénétrée par celle du travail, l'imbrication est ici volontaire, recherchée, valorisée et surtout maîtrisée. Loin de nuire à l'autonomie de la personne, elle l'affermi. En va-t-il de même pour le *digital labor* ?

A l'évidence, une réponse univoque est impossible du fait de la variété des activités impliquées. Nombre d'entre elles s'inscrivent bien dans la logique du travail à côté : elles revêtent des formes relevant du don, du loisir ou de la passion, sans pour autant être exemptes de visées professionnelles ou marchandes. C'est le cas des concepteurs de logiciels libres ou des makers et plus largement de tous ceux qui peuvent utiliser les technologies numériques dans des pratiques amateurs potentiellement professionnalisantes. Incontestablement, comme l'explique Patrice FLICHY, il y a là des formes de démocratisation dans l'accès à un large éventail d'activités.

Mais, en va-t-il de même pour d'autres formes de *digital labor* ? Qu'en est-il pour les travailleurs du clic ou lorsque les internautes fournissent un travail gratuit dont seules les plateformes tirent un profit ? Ou bien encore pour les livreurs à vélo ?

P. FLICHY distingue un « *individu numérique intégré* » et un « *individu numérique désaffilié* ». Pour le premier, les TIC élargissent les ressources et opportunités auxquelles il peut avoir accès. Et, si travail et hors travail se brouillent dans ses différentes activités, c'est de manière délibérée et contrôlée. En revanche, pour l'« *individu numérique désaffilié* », faiblesse des ressources et dépendance l'emportent. Dans son cas, le risque que la sphère hors travail soit totalement assujettie au travail est bien présent. « *Le travailleur du clic à plein temps (...), celui dont c'est l'unique activité est totalement dépendant de la plateforme qui lui fournit un travail rémunéré, de très faible intérêt, haché et consistant à réaliser des micro-tâches très simples. Il est quasiment enchaîné à sa machine pendant de*

103 WEBER Florence, *Le travail à-côté : étude d'ethnographie ouvrière*, EHESS, INRA, 1989.

longues heures. Parfois, il mange en cliquant, car il a un temps limité pour effectuer son travail, ou programme une alarme sur son ordinateur afin d'être informé des tâches qui sont proposées au milieu de la nuit. Sa rémunération est faible »¹⁰⁴.

L'altération de la ligne de partage entre travail et hors travail dépend fondamentalement du type de digital labor. Antonio CASILLI a proposé d'en distinguer trois :

- le digital labor à la demande qui repose sur la mise en relation via une plateforme de demandeurs et de prestataires,
- (ii) le « *micro-travail* » en ligne qui renvoie au « *crowdworking* », mais peut aussi éventuellement inclure des formes des activités « *freelance* » qualifiées et,
- (iii) le travail social en réseau qui consiste en la participation d'utilisateurs des médias sociaux tels que Facebook ou Instagram qui produisent des contenus et les partagent.

Le travail emprunte donc des formes très diverses, tout comme les conditions dans lesquelles il s'effectue. Dans le cas (i) du *digital labor* à la demande, le livreur à vélo ou le chauffeur de VTC sont théoriquement libres de déterminer leurs horaires, mais en réalité leur disponibilité fait partie intégrante de leur activité. Car, elle leur confère des récompenses et des avantages. Par exemple, dans plusieurs plateformes, les chauffeurs dont le taux d'acceptation des courses est jugé trop faible risquent d'être désactivés¹⁰⁵.

De même, (ii) le micro-travail, tel qu'il est réalisé sur *Clickworker* ou *Amazon Mechanical Turk* ne devient économiquement viable que si on lui consacre un temps suffisant. Il risque donc de s'immiscer dans tous les interstices de l'emploi du temps quotidien.

Enfin, (iii) le travail social en réseau sur *Facebook* ou *Tweeter* ou d'autres applications tend potentiellement à effacer la frontière entre le public et le privé, donc il brouille parallèlement la frontière entre le travail et le hors travail. Par exemple, mettre en ligne son identité narrative en publiant histoires personnelles, photos et vidéos est une activité privée que l'on rend publique, c'est aussi une activité hors travail qui devient du travail puisqu'elle détermine la fréquentation de la page ou du média, les « *like* » et les « *followers* » tiennent lieu d'indicateurs de succès et les données font l'objet d'une captation à des fins d'exploitation économique.

Les technologies numériques rendent plus floue la ligne de partage entre travail et hors travail. Elles prolongent des tendances anciennes comme le « *travail du consommateur* » et le « *travail du spectateur* », tout en les renforçant. Le « *travail du consommateur* » a été mis en évidence depuis longtemps : il monte des meubles en suivant les indications qu'on lui fournit, il utilise des automates pour produire les services dont il a besoin, il remplit des questionnaires et formule des évaluations, etc.¹⁰⁶. La révolution numérique joue ici le rôle d'un formidable amplificateur¹⁰⁷. De même, le temps consacré à un média crée de la valeur et définit un « *travail du spectateur* ». Avec internet et les activités de réseau celui-ci prend une portée considérable.

104 FLICHY Patrice, *Les nouvelles frontières du travail à l'ère numérique*, Seuil, 2017, p. 349.

105 CASILLI Antonio, *En attendant les robots. Enquête sur le travail du clic*, Seuil, 2019.

106 DUJARIER Marie-Anne, *Le travail du consommateur. De Mac Do à eBay : comment nous coproduisons ce que nous achetons*, La Découverte, 2014.

107 DUJARIER Marie-Anne, « Digital labor, travail du consommateur, quels usages sociaux du numérique ? », *La Revue des industries créatives et des médias*, INA Global, 2016.

Dans les deux cas, des activités de travail, explicites¹⁰⁸ ou implicites, visibles ou invisibles, sont effectuées dans le cours ordinaire de la vie quotidienne. On peut dès lors admettre que « *les plateformes ne brouillent pas seulement la nature des activités qu'elles entraînent leurs usagers à faire, mais également le rapport au temps qu'ils y consacrent* »¹⁰⁹. Qu'en est-il pour le télétravail ?

3) Vie professionnelle-vie privée : les enjeux du télétravail.

Les technologies numériques bouleversent les principes d'unité de temps et de lieu sur lesquels reposait le travail salarié typique. Si dans un premier temps, l'organisation du travail industriel s'est localisée au domicile des ouvriers, par la suite, rapidement, l'industrialisation puis la tertiarisation se sont éloignées du domicile et déployées dans des espaces spécialisés. Le travail ne tend-il pas depuis quelques temps à se détacher d'un espace spécifique ?

Quatre figures au moins peuvent illustrer ce phénomène. D'abord, celle du « *travailleur mobile* » qui exerce l'essentiel de son activité chez les clients, chez les entreprises prestataires, fournisseurs ou partenaires. Ensuite, celle du « *travail à distance* » qui relève plus largement de l'externalisation. Celle encore, bien que plus marginale, du « *nomade numérique* », qui choisit son lieu de résidence avec une grande liberté dès lors qu'il peut y réaliser les tâches professionnelles qui lui incombent. Enfin, le télétravail qui consiste à exercer au domicile les activités professionnelles habituellement réalisées dans l'entreprise. La définition du télétravail a été fluctuante depuis 1978, date à laquelle la notion apparaît en France dans un rapport portant sur l'informatisation de la société¹¹⁰. Elle est ensuite progressivement harmonisée à partir d'un accord cadre européen conclu par les partenaires sociaux en 2002, avant d'être fixée dans le droit du travail. « *Le télétravail désigne toute forme d'organisation du travail dans laquelle un travail qui aurait également pu être exécuté dans les locaux de l'employeur est effectué par un salarié hors de ces locaux de façon volontaire en utilisant les technologies de l'information et de la communication* »¹¹¹. Le télétravail est mis en place dans le cadre d'un accord collectif ou d'une charte élaborée par l'employeur, ou bien encore par un autre moyen permettant aux parties de formaliser leur accord. Enfin, la loi prévoit qu'en cas de circonstances exceptionnelles, comme dans le cas de la pandémie provoquée par la covid-19, le recours au télétravail peut être considéré nécessaire pour assurer la continuité de l'activité de l'entreprise et garantir la protection des salariés. Dans ce cas, le salarié ne peut pas refuser de télétravailler. Si le télétravail présente des avantages pour les salariés et pour les entreprises, il n'est pas sans poser plusieurs problèmes. Le télétravail connaît depuis la fin du 20e siècle un développement continu et progressif. Parmi les salariés du privé et du public 3 % travaillent au moins un jour par semaine en télétravail, 7 % si l'on élargit la définition en

108 C'est le cas avec les « *travailleurs du like* ». BEAUVISAGE Thomas, MELLET Kevin, « *Travailleurs du like, faussaires de l'e-réputation* », *Réseaux*, n° 197-198, 2016.

109 CASILLI Antonio, *En attendant les robots*, op.cit., p. 230.

110 <https://www.vie-publique.fr/eclairage/273876-quel-developpement-pour-le-teletravail>

111 *Code du travail, article L1222-9.*

incluant la pratique occasionnelle¹¹². Les télétravailleurs sont majoritairement des salariés à temps plein sur CDI, possédant un niveau de formation initiale élevée. Il concerne presque autant les hommes que les femmes et très majoritairement ceux vivant en zone urbaine. Plus de 60 % des salariés qui télétravaillent de façon régulière sont cadres. De quelle manière le télétravail affecte-t-il la frontière entre vie professionnelle et vie hors travail ?

Le télétravail questionne l'articulation entre vie professionnelle et vie personnelle puisqu'il consiste en leur imbrication spatiale et temporelle. D'une part, le temps hors travail et les horaires de travail ne sont plus délimités a priori de façon stricte. D'autre part, le domicile personnel, devient le lieu d'exercice de l'activité professionnelle alors qu'en tant qu'espace privé il n'a pas été conçu à cette fin et répond prioritairement à d'autres usages.

Potentiellement, les gains de temps permis par le télétravail, en particulier ceux gagnés sur les temps de transport sont disponibles pour la sociabilité familiale et amicale. Si par ailleurs les possibilités de gestion personnelle du temps de travail sont effectives alors les responsabilités familiales peuvent être prises en charge dans de meilleures conditions. D'ailleurs, le télétravail intensif, c'est-à-dire au moins trois jours par semaine en moyenne, est proportionnellement plus souvent le fait des couples avec au moins un enfant de moins de trois ans. Il semble donc bien offrir des possibilités de conciliation entre vie professionnelle et vie familiale plus favorables. De plus, il concerne en France les hommes et les femmes dans des proportions très proches. Le risque qu'il constitue un moyen d'enfermement domestique pour les femmes est donc tempéré.

112 HALLÉPÉE Sébastien, MAUROUX Amélie, « Quels sont les salariés concernés par le télétravail ? », *DARES Analyses*, n°51, novembre 2019.

Complément 15. Le télétravail : ses avantages, ses problèmes et la mesure de la satisfaction.

Tableau a. Avantages et problèmes généralement associés au télétravail pour les salariés et les entreprises.

<i>Avantages</i>	<i>Problèmes</i>
Pour les salariés	
- (i) Gestion personnelle plus souple de l'emploi du temps quotidien du fait de l'absence de pertes de temps dans les transports et gains monétaires associés.	- (i) Risques plus élevés d'isolement, d'appauvrissement de la sociabilité professionnelle et de réduction des relations sociales.
- (ii) Choix plus large du lieu de résidence et effets sur le marché du logement.	- (ii) Risques d'affaiblissement de la motivation et de difficultés personnelles dans l'activité professionnelle.
- (iii) Plus grande flexibilité des horaires et gestion des tâches plus autonome.	- (iii) Risques d'excès ou de surcharge de travail.
- (iv) Possibilité d'une meilleure conciliation entre vie privée et vie professionnelle.	- (iv) Risques de confusion entre vie privée et vie professionnelle.
Pour les entreprises.	
- (i) Flexibilité interne plus importante.	- (i) Risque d'affaiblissement du lien entre les salariés et l'entreprise et de dilution de la culture de l'entreprise.
- (ii) Possibilité de réaliser des économies en matière d'immobilier.	- (ii) Risque d'une trop grande dépendance envers les outils numériques, risque de diffusion de données sensibles.
- (iii) Possibilité de bénéficier de gains de productivité.	
- (iv) Absentéisme et turn-over moins élevés.	

Le tableau synthétise un certain nombre de résultats issus des différentes études et enquêtes portant sur le télétravail. Mais, ces enquêtes utilisent des méthodes diverses et portent sur des populations différentes. Il est donc possible que dans certains cas, quelques-uns des points identifiés, s'avèrent peu pertinents.

Par exemple, lorsque l'on demande dans une enquête aux personnes qui pratiquent le télétravail, quelle est leur satisfaction, celle-ci ne peut uniquement dépendre du télétravail, mais tient aussi à d'autres dimensions qui ne sont pas nécessairement ou suffisamment documentées. Bref, les contextes propres aux différentes enquêtes (situation de pandémie ou non par exemple), les populations enquêtées (salariés des entreprises possédant un accord collectif ou une charte sur le télétravail et ceux qui n'en possèdent pas), la définition du télétravail retenue, ont un impact sur les données obtenues. Des effets de structure et des variables cachées interviennent également.

On peut aussi recouper différentes enquêtes et dégager des tendances. Ainsi, à partir de données relatives aux Etats-Unis, Meghna VIRICK, Nancy DASILVA et Kristi ARRINGTON mettent en évidence à propos de la relation entre le sentiment de satisfaction au travail et la pratique du télétravail, une courbe en U inversé. Elle indique que la satisfaction est maximale pour les salariés qui connaissent une répartition équilibrée du télétravail et du travail en entreprise,

elle est en revanche plus faible pour ceux qui ne télétravaillent que très occasionnellement ou à l'autre extrémité pour ceux qui ne font que du télétravail (VIRICK, M., DASILVA, N., & ARRINGTON, K., « Moderators of the curvilinear relation between the extent of telecommuting and job and life satisfaction: The role of performance outcome orientation and worker type », *Human Relations*, n°63, 2013).

A partir des enquêtes SUMER et REPONSE de 2016-2017, Sébastien HALLÉPÉE et Amélie MAUROUX observent dans le cas de la France que « *les télétravailleurs ne sont pas plus nombreux à se déclarer satisfaits de leur travail par rapport à leurs collègues non télétravailleurs* ». Toutefois, ils tendent plutôt à confirmer, au moins pour partie, l'hypothèse de la courbe en U inversée pour les télétravailleurs : « *ceux pour lesquels le télétravail est le plus régulier et la formalisation la plus forte se déclarent (...) les moins satisfaits* » (HALLÉPÉE Sébastien, MAUROUX Amélie, « Le télétravail permet-il d'améliorer les conditions de travail des cadres ? », *L'économie et la société à l'ère du numérique*, INSEE Référence, Édition 2019).

Cependant, les effets du télétravail sur la relation entre vie professionnelle et vie privée – et sur la frontière entre travail et hors travail – sont ambivalents. Sans sous-estimer les avantages précédemment identifiés, la plupart des enquêtes montrent que le risque d'un empiètement de la vie professionnelle sur la vie privée n'est pas à négliger. D'ailleurs, si le télétravail est une source indiscutable de flexibilité pour les entreprises, il est aussi une forme d'organisation du travail en forte résonance avec plusieurs exigences contemporaines en matière d'activité professionnelle, comme l'autodiscipline et l'engagement subjectif des salariés. Mais l'engagement est également effectif : le temps consacré à leur activité professionnelle par les télétravailleurs est en moyenne plus élevé que pour les autres salariés. Donc, si le télétravail favorise une densification de l'activité professionnelle, il menace d'empiéter sur le temps hors travail. Il peut alors être difficile de trouver un bon équilibre entre vie privée et vie professionnelle, surtout si l'on se retrouve trop isolé pour le déterminer.

Enfin, il faut rappeler que le télétravail est en France majoritairement exercé par des salariés diplômés et bien insérés professionnellement qui disposent de ressources pour contrôler et préserver leur autonomie. Mais, est-ce le cas de tous les salariés ?

Lors de la période de confinement entre la mi-mars et le début de mai 2020, le télétravail a connu une extension inédite. Il a concerné, selon les estimations, environ 20 % des salariés. Il est probablement trop tôt, en juin 2020, pour tirer des enseignements solides sur le développement du télétravail et ses conséquences sur la ligne de partage entre activités. De plus, la situation de confinement imposait au télétravail des modalités d'exercice exceptionnelles. Rendu obligatoire pour un grand nombre de salariés qui ne l'avaient jamais pratiqué, il devait de plus être réalisé au domicile où les autres personnes du ménage se trouvaient également assignées. Ces conditions adverses ont donné lieu à différents problèmes et ont mis en relief certains des aspects les plus négatifs du télétravail. Par exemple, l'isolement social et professionnel a été exacerbé, le travail a été perçu plus usant et plus envahissant, et un sentiment de déshumanisation a été éprouvé¹¹³.

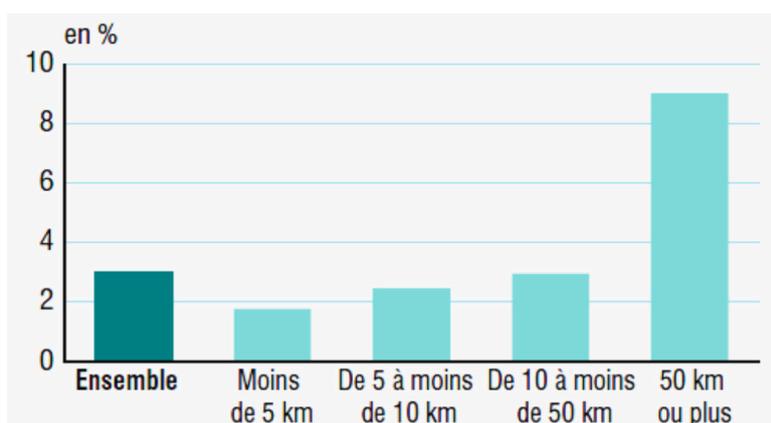
113 TASKIN Laurent, « Télétravail : « L'enjeu majeur est celui de la renégociation du rap-

Enfin, l'accentuation de l'imbrication entre vie professionnelle et vie privée provoquée par le télétravail peut être perçue comme une intrusion. Si le télétravail est inscrit dans le code du travail depuis 2012, l'Ordonnance du 22 septembre 2017 relative à la prévisibilité et la sécurisation des relations du travail a apporté quelques changements importants. Par exemple, elle a élargi les différents moyens à travers lesquels employeurs et salariés pouvaient s'accorder pour passer au télétravail. Désormais, un simple accord de gré à gré prenant la forme d'un courriel peut suffire. Or, en matière de relations professionnelles, la sociologie, l'histoire et le droit n'ont-ils pas chacun à leur manière insisté sur l'importance des relations asymétriques entre employeurs et employés ? Cette extension des possibilités, ouverte par la loi, renvoie à un « télétravail gris », non contractualisé et informel. Le salarié peut subir des pressions pour l'accepter et l'entreprise dispose de moyens pour décider quand et dans quelles conditions y recourir. Cette asymétrie n'est-elle pas de nature à rendre caducs, ou du moins à atténuer fortement, les possibles avantages que les salariés pourraient retirer du télétravail dès lors qu'il leur est imposé ?

La distinction entre télétravail régulier et occasionnel ou informel s'avère féconde. Les enquêtes de la DARES ont établi que l'importance du télétravail régulier est fonction de la distance entre le domicile et l'entreprise (graphique 6). Si le télétravail est informel et totalement à la discrétion de l'employeur, alors les marges de manœuvre et les possibilités pour le salarié de choisir son lieu de résidence ou sa gestion du temps disparaissent pour l'essentiel ou du moins s'en trouvent fortement réduite.

De même, le développement du télétravail peut constituer un moyen informel pour obtenir un travail supplémentaire, c'est-à-dire non compris dans le temps de travail habituel. Il prend alors la forme d'un travail en débordement.

Graphique 6. Télétravail régulier en 2017 selon la distance domicile-travail.



Lecture : 1,8 % des salariés résidant à moins de 5 km de leur lieu de travail pratiquent le télétravail.

Champ : France hors Mayotte, tous salariés.

Sources : Dares, enquête REPONSE 2017, enquête SUMER 2017, calculs Dares.

B. LES EFFETS DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION SUR LES RELATIONS D'EMPLOI ET LA POLARISATION DES EMPLOIS.

1) Technologies numériques, entreprises et statuts d'emploi.

Les relations d'emploi sont constituées par l'ensemble des dispositions légales et conventionnelles qui règlent les rapports entre employeurs et salariés¹¹⁴. On peut élargir la focale et inclure également les relations professionnelles dans la trame desquelles elles prennent place et les institutions en lien avec le travail et l'emploi. Quels bouleversements les technologies numériques provoquent-elles ?

D'emblée, il convient de rappeler avec force que l'on ne saurait ériger la technologie en *primum movens*, mais écarter le déterminisme technologique ne signifie pas ignorer les potentialités et les effets des technologies. D'ailleurs, il suffit d'observer que si les technologies numériques se diffusent dans toutes les économies du monde et les transforment, les différents Etats et leurs systèmes sociaux, économiques et politiques conservent, quant à eux, de nombreuses caractéristiques propres et peuvent connaître des dynamiques historiques différentes. Par conséquent, il faut admettre que les « *technologies, nouvelles et anciennes, s'inscrivent dans des économies politiques complexes, à tous les niveaux d'analyse, allant de la division du travail et de la répartition du pouvoir au niveau de l'entreprise jusqu'aux politiques législatives, budgétaires et de gestion de la demande* »¹¹⁵. La diffusion des technologies numériques se réalise dans des économies qui connaissent, depuis les années 1990, un double processus de mondialisation et de libéralisation. Les effets des TIC sur les relations d'emploi opèrent donc conjointement à ces processus et aux résistances et adaptations qu'ils suscitent. On peut appréhender leurs effets à partir des trois principaux canaux qu'ils empruntent (*schéma 5*) et repérer cinq tendances principales (*tableau 9*).

D'abord, les technologies numériques modifient l'organisation des firmes et de la production en favorisant l'essor du modèle de la firme réseau et en amplifiant considérablement le recours aux différentes modalités d'externalisation. Ces nouvelles technologies modifient également le contenu des activités de travail et accentuent la tendance à la flexibilisation. Quelles sont conséquences sur le travail et l'emploi ?

114 On peut, à ce sujet, consulter le site internet de l'Organisation Internationale du Travail : http://ilo.org/ifpdial/areas-of-work/labour-law/WCMS_CON_TXT_IFPDIAL_EMPREL_FR/lang--fr/index.htm

115 DOSI Giovanni, VIRGILLITO Maria Enrica, « L'évolution du tissu social – entre nouvelles technologies et tendances socio-économiques anciennes », *Revue internationale du Travail*, vol. 158, n° 4, 2019.

Schéma 5. Comment les technologies numériques transforment-elles le travail et l'emploi ?

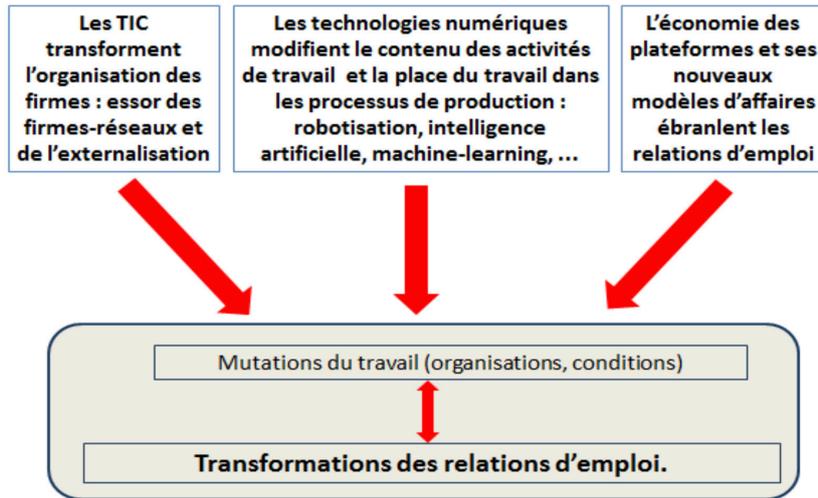


Tableau 9. Les effets de la numérisation sur l'emploi : cinq tendances principales.

Création d'emplois	Transformation des emplois	Destructions d'emplois	Mutation de la structure de l'emploi	Déplacement d'emplois et mutation des relations d'emploi.
Essor de nouveaux secteurs, création de nouveaux biens et services.	Nouvelles formes d'organisation du travail et de management.	Automatisation et robotisation.	Polarisation de l'emploi.	Plateformes numériques.

Ces transformations sont cruciales, car le droit du travail est né avec l'essor de la grande entreprise industrielle intégrée. La reconnaissance du lien de subordination vis-à-vis de l'entreprise a fondé un statut de salarié qui rompt avec le contrat de « *louage de services* » du code civil. Le salarié de la grande entreprise industrielle est devenu au cours du 20e siècle, le modèle à partir duquel se définissait la norme d'emploi. Avec elle, la valorisation du travail – c'est-à-dire les garanties et protections sociales dont il fait l'objet – ne sont plus simplement le fait d'une relation purement contractuelle entre deux parties ou le résultat de l'évaluation du marché et des consommateurs. Ainsi, dans *Critique du droit du travail*, Alain SUPPIOT cerne une double tension inhérente au droit du travail – mais peut-être faut-il parler de contradictions. Il s'agit d'une part, de la tension entre un travail qui est à la fois un objet d'échange et un lien statutaire et, d'autre part, de l'opposition entre la liberté consacrée par le droit des contrats et la subordination qui est au fondement du statut de salarié.

Le développement du modèle de la firme-réseau stimulé par les possibilités offertes par les technologies numériques tend à exacerber les tensions ou contradictions mentionnées. En effet, le travail devient davantage un objet d'échange et sa nature de lien statutaire s'en trouve forcément affectée et, concrètement, diminuée. Corrélativement, la liberté contractuelle est privilégiée, tandis que les rigidités de la relation salariale sont dénoncées.

De même, Alain SUPPIOT explique que la tension entre liberté contractuelle et subordination du salarié est surmontée par le droit du travail français en considérant un statut collectif qui permet de corriger l'inégalité contractuelle et de compléter l'égalité formelle du contrat par une égalité concrète. Le statut entre ainsi dans le contrat si bien que la part d'arbitraire que ce

dernier peut parfois contenir est ainsi contrôlée. Cependant, il suffit que l'on décide d'infléchir la hiérarchie des normes en matière de droit du travail et que l'on donne plus d'autonomie au niveau de l'entreprise, pour favoriser la diversification des statuts d'emploi. Dans ce cas, la flexibilité du contrat tend à prendre le pas sur la rigidité du statut. Dès lors, la diversité des entreprises et des relations inter-entreprises se reflète dans la diversité des statuts d'emploi.

On observe par conséquent, une étroite articulation entre ce processus de transformation de l'organisation des firmes qu'accompagnent les TIC, et les évolutions du droit du travail qui fixent le cadre légal à l'intérieur duquel les relations entre travailleurs et employeurs peuvent se déployer. Dans une synthèse récente portant sur les évolutions des régulations professionnelles, Jérôme PORTA souligne : « *A vrai dire, il n'est pas aisé de dater le début de ce mouvement de réformes tant elles semblent s'être succédé à un rythme effréné depuis le tournant libéral du milieu des années 1980* »¹¹⁶. Bref, à la flexibilité croissante des organisations productives est logiquement associée une flexibilisation croissante des relations d'emploi.

Il suffit ici de procéder à la manière de DURKHEIM, dans *De la division du travail social* (1893), en considérant que les changements les plus importants de la société sont fixés dans le droit qui les donne à voir. Aussi, observe-t-on que la protection du travailleur en emploi a été abaissée. *L'ordonnance 2017-1387 du 22 septembre 2017 relative à la prévisibilité et la sécurisation des relations de travail* assouplit les règles en matière de licenciement économique en limitant par exemple le périmètre géographique qui sert de référence pour apprécier les motivations du licenciement d'une entreprise au cadre national ou à son secteur d'activité. De même, elle simplifie les obligations de reclassement pour les employeurs. Dans la même optique, l'introduction d'une rupture conventionnelle collective donne à un employeur l'initiative pour négocier avec ses salariés leur départ ce qui lui permet d'éviter d'engager une procédure de licenciement collectif pour motif économique pouvant être contestée et susceptible de donner lieu à des contentieux.

Bref, nombre d'évolutions instaurent des formes de flexibilité favorables aux entreprises tout en reconnaissant des garanties aux salariés sans que celles-ci, toutefois, n'oubèrent la souplesse exigée par les firmes. Le statut de salarié sur contrat à durée indéterminée bénéficiant de nombreuses protections a donc connu au cours de ces dernières décennies plusieurs altérations sans être néanmoins évidé de l'essentiel de ses caractères. La progression dans l'emploi des CDD, des CDD très courts ou des emplois à temps partiel est désormais bien documentée. Ce type d'emploi qui repose sur un fractionnement du temps de travail, apporte aux entreprises très grande souplesse dans l'affectation au moindre coût des unités de travail aux différentes tâches professionnelles à accomplir. D'ailleurs, l'une des conséquences du développement des technologies numériques, non plus sur l'organisation des firmes, mais sur l'organisation du travail a consisté en un approfondissement des formes de spécialisation, non plus entre différents postes ou emplois, mais entre différentes tâches correspondants à un poste ou un emploi.

Au niveau international, les technologies de l'information et de la communication permettent de coordonner plus facilement des activités réparties dans des régions différentes du

116 PORTA Jérôme, « Le droit du travail en changement. Essai d'interprétations », *Travail et emploi*, n° 158, 2019.

monde et de piloter de manière intégrée leurs différentes activités. Des formes plus poussées de décomposition internationale des processus productifs peuvent se mettre en place et faire émerger des chaînes de valeur mondiales complexes et évolutives, commandées par une logique d'avantages comparatifs. Comme l'écrit Richard BALDWIN, "*The ICT revolution made it possible to coordinate complexity at distance*"¹¹⁷. Et l'auteur peut donc ajouter, "*The vast wage differences between developed and developing nations made separation profitable*". Si la différenciation des conditions salariales a constitué un des préalables au redéploiement international des systèmes productifs, alors logiquement, par rétroaction cette différenciation s'est aussi considérablement accrue dans les économies du nord. Il en a résulté une mobilité et une instabilité des emplois plus fortes, et une demande croissante de flexibilité de la part des entreprises. L'essor des formes particulières d'emploi, le brouillage des frontières entre salariat et indépendance, le développement de « *zones grises de l'emploi* » témoignent de l'altération des relations d'emploi.

Enfin, ces changements se sont accompagnés d'une forte promotion de l'individualisation, corrélat de la différenciation des statuts. En exaltant l'autonomie personnelle et la responsabilisation, chaque individu est sommé de saisir les opportunités présentes. Cette individualisation renforce les effets de la « *cohabitation de travailleurs ayant des statuts et/ou des employeurs ou donneurs d'ordre différents dans des situations concrètes de travail. En effet, si dans les espaces de travail, des solidarités naissent d'une commune condition et d'une subordination partagée, la coexistence dans un même espace de travail sur des postes identiques de statuts d'emploi distincts pose clairement la question des conditions d'émergence de ces solidarités au travail* »¹¹⁸.

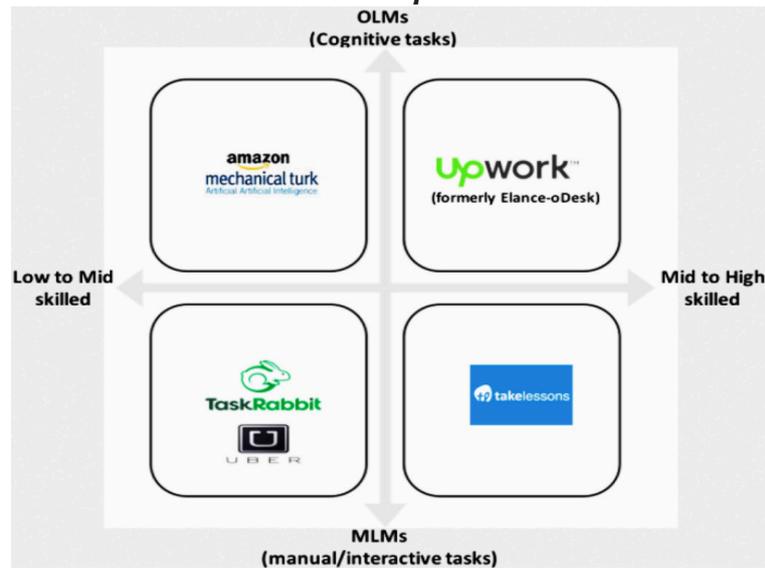
2) Economie des plateformes et mutations des relations d'emploi.

Au-delà de la diversité des plateformes numériques, leur développement tend à ébranler le rapport salarial tel qu'il s'était formé au cours des trente glorieuses en favorisant les activités en indépendant, en free-lance ou sous le régime des microentrepreneurs. Les tendances repérées plus haut – flexibilisation et individualisation – sont donc renforcées et complétées par celle de la précarisation du fait de l'abaissement des garanties et protections. Il faut noter que toutes les activités de travail présentes sur les plateformes ne relèvent pas du travail peu ou non qualifié (*schéma 6*). Cependant, les relations d'emploi qu'elles privilégient tendent majoritairement à s'écarter de l'emploi et du salariat typiques.

117 Richard BALDWIN, "Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going", *Fung Global Institute, Working Paper*, 2012.

118 D'AMOURS Martine, NOISEUX Yanick, PAPINOT Christian et VALLÉE Guylaine, « Les nouvelles frontières de la relation d'emploi », *Relations industrielles / Industrial Relations*, vol. 72, n° 3, 2017, p. 412.

Schéma 6. Diversité des activités de travail proposées sur les différentes plateformes numériques.



Source: European Commission, *The labour market implications of ICT development and Digitalization*, 2016.

Les études d'*Eurofound* ont mis en évidence l'émergence de nouvelles formes d'emploi qui transforment en profondeur les relations d'emploi qui prévalaient jusque-là. « *Les plateformes développent actuellement un marché de l'emploi ultra-flexible (...). Dans cette forme d'emploi, n'existent plus ni contrat de travail, ni normes salariales, ni aucune réglementation en termes de temps de travail, d'horaires, de lieu de travail, de formation, d'accès aux organisations syndicales, à l'action collective* »¹¹⁹. Le travailleur devient un partenaire-collaborateur de la plateforme et possède un statut d'indépendant, malgré la réalité de sa dépendance économique qui est souvent totale. Il lui incombe de veiller par lui-même à prendre en charge sa protection sociale. La justice tend souvent à requalifier en contrat de travail le lien qui unit ces travailleurs à leur donneur d'ordre. Par exemple, l'arrêt du 4 mars 2020 de la Cour de cassation requalifie en contrat de travail la relation contractuelle entre la société Uber et un chauffeur. Les juges soulignent que lors de la connexion à la plateforme numérique Uber, il existe un lien de subordination effectif entre le chauffeur et la société et par conséquent, le chauffeur ne réalise pas sa prestation en qualité de travailleur indépendant mais bien en qualité de salarié.

Le *crowdsourcing* et les *crowdworkers*, parfois qualifiés de « galériens du numérique », permettent de faire ressortir le contraste entre la précarité de leur situation d'emploi et les avantages obtenus par les salariés de *Google*¹²⁰. L'univers professionnel et les conditions de travail privilégiés de ces derniers, reposent sur l'exploitation d'une armée de travailleurs du clic dont l'activité relève d'un néotaylorisme numérique – taylorisme dégradé puisqu'ils ne disposent même pas des protections que le statut de salarié peut offrir.

119 DEGRYSE Christophe, « Les impacts sociaux de la digitalisation de l'économie », *Working Paper ETUI*, février 2016, p. 37.

120 IRANI Lilly, "Justice for 'data janitors'", *Public Books*, January, 2015. <http://www.public-books.org/nonfiction/justice-for-data-janitors>

Enfin, dans cette économie, la valeur est pour l'essentiel captée par les plateformes et échappe largement à la fiscalité du pays d'activité. Le contournement de l'essentiel des obligations relevant de l'assurance sociale prive les travailleurs concernés d'une partie des protections indispensables. Par exemple, il revient aux microentrepreneurs de prendre eux-mêmes en charge leurs cotisations sociales, même si leur statut d'indépendant cache des formes de dépendance et une précarité économique. Face à ces problèmes, l'Etat social s'efforce de prendre en charge les situations les plus difficiles, mais ce faisant cela revient à solliciter la collectivité pour compenser les effets négatifs de la flexibilité consentie aux plateformes numériques qui en sont les principales bénéficiaires.

Dans cette optique, on peut interpréter la thématique du revenu universel – du revenu d'existence ou du revenu de base – comme une tentative de sauvegarder une protection généralisée mais, du fait de la contrainte budgétaire, protection minimale en contrepartie d'une extension de la flexibilisation des relations d'emploi. Si l'on considère cette dernière comme inéluctable, alors cette solution semble incontournable et le démantèlement du salariat et de la protection sociale inévitables. D'autres voies sont-elles envisageables ? Selon Philippe ASKENAZY, le revenu universel « *constitue un cheval de Troie contre la protection sociale et son éventuel pilotage paritaire. Si le revenu de base est censé renforcer le pouvoir de négociation individuel du salarié, il permettrait surtout de se dispenser d'une représentation collective des travailleurs. En offrant une garantie pour obtenir des financements, il permettrait de stimuler l'entrepreneuriat ; mais il ne protégerait pas de la pauvreté un indépendant en faillite qui devrait mobiliser son allocation universelle pour éponger ses dettes ; l'allocation se transforme alors en une assurance pour les banques* »¹²¹.

En définitive, On a pu reconnaître un certain nombre d'apports positifs au développement des plateformes numériques : opportunités professionnelles pour certaines catégories d'actifs dans les pays développés ou en développement, prix plus faibles et services plus adaptés pour les consommateurs, flexibilité possible dans les aménagements entre vie professionnelle et vie privée, innovations multiples et production de nouveaux biens et services, etc. Mais, on a également observé comment elles exacerbent la dérégulation de la relation d'emploi sous différents aspects. Elles brouillent les frontières entre salariat et indépendance et souvent aussi celles entre vie privée et vie professionnelle, renouvellent les formes de subordination, accentuent la précarité, étioilent les collectifs de travailleurs, accaparent une part importante de la valeur créée par les activités, affaiblissent les protections et la sécurisation des parcours de différentes catégories de travailleurs et reportent massivement les risques de l'activité sur ces derniers. Il faut encore questionner l'impact des technologies numériques sur le processus de polarisation des emplois. En somme, la balance de leurs effets positifs et négatifs est des plus fournies et complexifie l'action collective et les choix publics.

121 ASKENAZY Philippe, *Partager les richesses*, 2019, p. 122.

3) Technologies de l'information et de la communication et polarisation des emplois.

Le terme de *polarisation* désigne une recomposition de l'emploi – une déformation de sa structure – marquée par la tendance à se concentrer dans le bas et le haut de l'échelle des qualifications et/ou des rémunérations. On distingue parfois la polarisation de la dualisation qui concerne la répartition entre emplois stables et instables.

Si l'on a depuis longtemps identifié un progrès technique biaisé en faveur du travail qualifié, dans le cas des technologies numériques, un second biais semble intervenir : elles permettent de substituer des dispositifs automatisés non plus seulement aux tâches peu ou non qualifiées, mais également aux tâches routinières correspondant à des niveaux de qualification intermédiaires. En outre, ces tâches peuvent être plus aisément externalisées et délocalisées “*The main hypotheses put forward to explain job polarization are that recent technological change is biased toward replacing labor in routine tasks (...) and that there is task offshoring (itself partially influenced by technological change), and that both of these forces decrease the demand for middling relative to high-skilled and low-skilled occupations*”¹²².

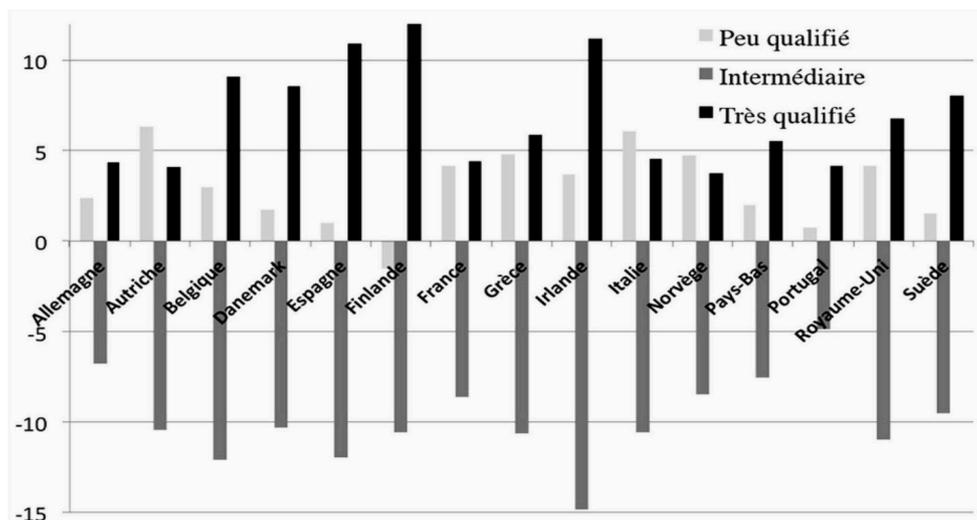
Le progrès technique porté par l'internet, la numérisation, la robotisation et l'intelligence artificielle, semble entraîner une diminution sensible des emplois comportant une part importante de tâches routinières, qu'elles soient manuelles ou cognitives. Et, il s'agit dans des proportions importantes d'emplois intermédiaires. Le caractère routinier des tâches de travail peut être approché par plusieurs critères. Ce sont des tâches qui suivent un ordre procédural strict, elles consistent en du travail sous contrainte automatique, reposent sur la stricte exécution des consignes et comportent une part assez importante de travail répétitif. Elles se distinguent des tâches intellectuelles qui requièrent de la créativité et des tâches manuelles qui exigent de la dextérité ou des tours de main spécifiques. Les technologies numériques élèvent les capacités de calcul et de traitement de l'information et diminuent le coût des communications, elles rendent plus productifs les travailleurs qualifiés qui occupent les professions à hauts salaires. Ce qui creuse potentiellement les écarts de revenu du travail. Parallèlement, les tâches manuelles non routinières, difficiles voire impossibles à automatiser, comme dans le cas des services à la personne, se développent.

Le processus de polarisation a été largement documenté, en particulier avec les travaux de David AUTOR, portant sur l'évolution de la répartition des différentes catégories d'emploi aux Etats-Unis entre 1979 et 2012. On observe que ce sont les catégories intermédiaires, les ouvriers et ouvriers de production, « *operators* » et « *laborers* », c'est-à-dire des travailleurs manuels mais aussi des employés administratifs – qui ont connu au cours de ces trois décennies, les augmentations les plus faibles ou bien les diminutions les plus fortes¹²³.

122 GOOS Maarten, MANNING Alan, SALOMONS Anna, « Explaining Job Polarization : Routine-biased Technological Change and Offshoring », *American Economic Review*, 104 (8), 2014.

123 David H. AUTOR, “Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation”, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 29, n°3 (Summer 2015).

Graphique 7. Évolution dans plusieurs pays européens des parts de l'emploi peu qualifié, intermédiaire et très qualifié, 1993-2010.



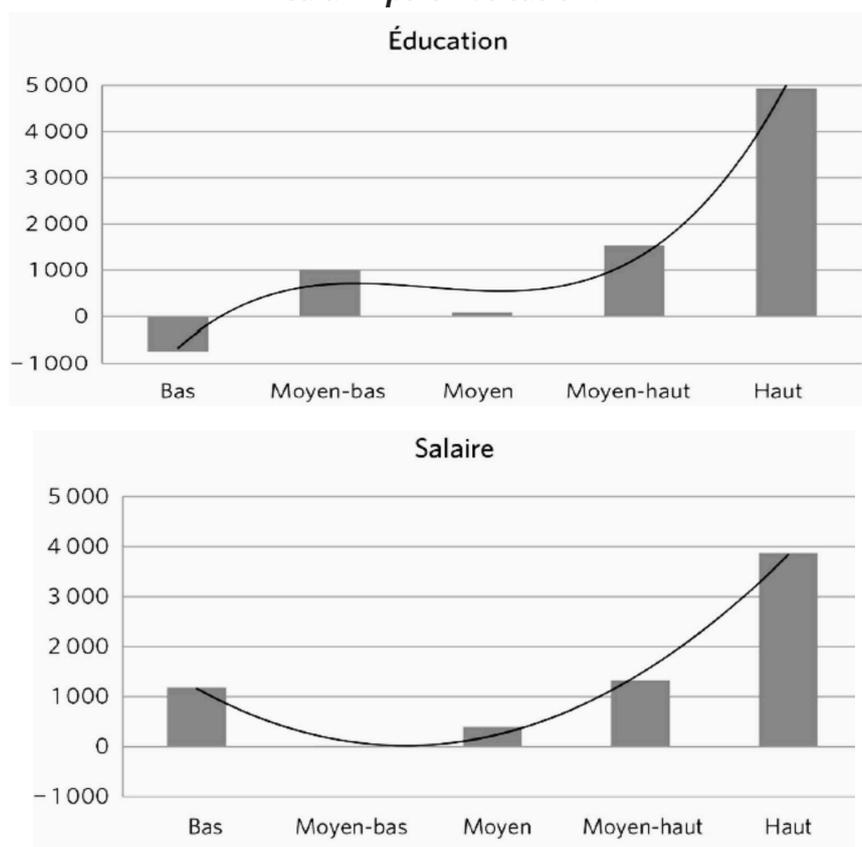
Source : GOOS (Maarten), MANNING (Alan) et SALOMONS (Anna), « Explaining Job Polarization : Routine-biased Technological Change and Offshoring », *American Economic Review*, 104 (8), 2014, p. 2509-2526.

Classer les emplois selon trois niveaux de qualification ne va pas sans soulever des problèmes méthodologiques puisque des nomenclatures différentes peuvent être utilisées. Par exemple, on peut utiliser des classifications socioprofessionnelles comme la nomenclature des PCS de l'INSEE ou bien s'appuyer sur une hiérarchie des salaires. Mais, « *la bijection entre salaire et classement professionnel brouille le diagnostic* »¹²⁴.

Ainsi, la prise en compte des niveaux d'éducation des actifs conduit à préciser le diagnostic de la polarisation, et à le nuancer. En termes salariaux, la polarisation du marché du travail européen est manifeste : l'emploi correspondant aux salaires du milieu de la distribution se contracte, tandis que l'emploi à bas salaire résiste et celui à haut salaire progresse. En revanche, lorsque l'on prend comme critère le niveau de diplôme, le phénomène de polarisation s'estompe. La progression des différentes catégories d'emploi appréhendées par le diplôme est alors fonction du niveau de celui-ci : plus il s'élève et plus la catégorie augmente (*graphique 8*).

124 ASKENAZY Philippe, « L'emploi face au changement technologique », *Idées économiques et sociales*, n°185, 2016, p. 51.

Graphique 8. Créations ou destructions nettes d'emplois (en milliers) dans l'Union européenne (pré-Brexit) de 2011 à 2016 dans 5 quintiles de professions hiérarchisées par salaire puis éducation.



Source et méthodologie : *European Job Monitor*, version du 18 décembre 2018, consultée le 21 janvier 2019. ASKENAZY Philippe, *Partagez les richesses*, O. Jacob, 2019, p. 88.

La thématique de la polarisation comme processus inéluctablement commandé par le progrès technique (et accéléré par la mondialisation) ne contribue-t-elle pas à naturaliser les mécanismes à l'œuvre et à justifier les politiques de lutte contre les rigidités et de promotion de la flexibilité du travail et de l'emploi ?¹²⁵

Les travaux de l'INSEE mettent en évidence des différences dans la manière dont opère le processus de polarisation en France, en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis. Si les effets de l'automatisation sont bien à l'œuvre partout, leurs conséquences sont sensiblement différentes d'un pays à l'autre. Partout, ce sont bien les emplois les plus qualifiés et les mieux rémunérés qui ont connu les augmentations les plus fortes. Mais, la polarisation mesurée par les salaires, très marquée aux Etats-Unis, l'est beaucoup moins en France. « *Cela peut résulter de différences institutionnelles entre pays, par exemple l'existence et le niveau du salaire minimum* »¹²⁶.

Adopter une approche comparative prenant en compte différents pays permet de mettre

¹²⁵ ASKENAZY Philippe, *Partagez les richesses*, O. Jacob, 2019, p. 86.

¹²⁶ BERGER Emmanuel et PORA Pierre, « Y a-t-il eu polarisation de l'emploi salarié en France entre 1988 et 2014 ? Une analyse selon les catégories socioprofessionnelles et le contenu de l'emploi en tâches », *Portrait social, Insee Références*, édition 2017.

à l'épreuve l'hypothèse d'un processus de changement technologique – une révolution numérique – qui partout opérerait de façon univoque et produirait les mêmes conséquences. Il paraît indispensable d'enrichir l'analyse et de prendre en compte les institutions caractéristiques de chaque pays, les politiques publiques et les types d'Etat-providence.

En utilisant les données de l'enquête européenne sur les forces de travail (*EFT-UE* ou *European Union Labour Force Survey : EU-LFS*), Camille PEUGNY a comparé les formes de la polarisation dans quinze pays de l'Union européenne entre 1993 et 2013, à partir d'une classification socioprofessionnelle. Globalement, des tendances communes sont à l'œuvre : hausse forte des emplois qualifiés, augmentation des emplois non qualifiés et érosion de la part des emplois ouvriers qualifiés et d'employés administratifs. Mais, une observation plus fine fait apparaître des différenciations significatives selon les pays. C. PEUGNY discerne trois types d'évolution de la structure socioprofessionnelle.

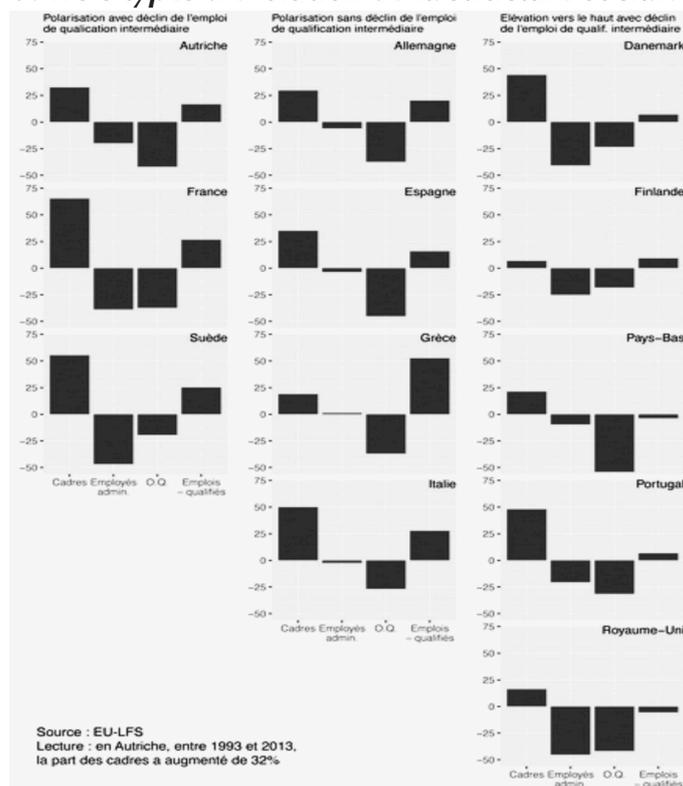
La part des emplois intermédiaires est partout orientée à la baisse et concerne les ouvriers qualifiés, nonobstant les employés administratifs ne connaissent pas la même évolution dans tous les pays. L'explication des changements de la structure socioprofessionnelle par le changement lié aux technologies numériques est donc insuffisante.

Par exemple, la part des emplois d'employés administratifs se maintient en Allemagne, tandis qu'elle décline en France. Or, 25 % de ces emplois sont en Allemagne localisés dans l'industrie et seulement 14 % en France. Dès lors, si les activités industrielles résistent tout en intégrant le progrès technologique, ces emplois sont préservés. De même, les politiques visant à réformer les administrations publiques ont été, d'un pays à l'autre, plus ou moins importantes. Là où elles ont réduit considérablement l'emploi public comme en Suède, la part des emplois intermédiaires comme ceux des employés administratifs a connu une chute plus forte. Quant aux politiques de l'emploi, elles ont pu favoriser la flexibilité et contribuer à l'augmentation de la part des emplois peu qualifiés à temps partiel ou à durée limitée.

En définitive, « *la focalisation sur les effets du changement technologique ne permet pas d'expliquer correctement la dynamique de l'évolution des structures sociales. Il s'agit certes d'un élément important à prendre en compte, mais qui ne doit pas amener à évacuer de l'analyse d'autres facteurs décisifs. L'évolution de l'emploi dépend également des politiques de l'emploi menées dans les différents pays, ainsi que de l'évolution des rapports sociaux, et notamment des rapports de force sur le marché du travail* »¹²⁷.

127 Source : PEUGNY Camille, « L'évolution de la structure sociale dans quinze pays européens (1993-2013) : quelle polarisation de l'emploi ? », *Sociologie*, n°4, vol. 9, 2018.

Graphique 9. Trois types d'évolution de la structure sociale en Europe.



Source : PEUGNY Camille, « L'évolution de la structure sociale dans quinze pays européens (1993-2013) : quelle polarisation de l'emploi ? », *Sociologie*, n°4, vol. 9, 2018.

V. LE TRAVAIL EST-IL TOUJOURS UN FACTEUR D'INTEGRATION ?

A. LE TRAVAIL CONDITION DE L'INTEGRATION SOCIALE.

Les sociétés modernes se caractérisent par la centralité du travail. C'est en effet à travers le travail comme activité que les individus réalisent leurs potentialités, acquièrent les moyens de leur autonomie et expriment leur singularité. Mais, c'est également par le travail qu'ils obtiennent un statut social et, se rattachant les uns aux autres, créent du lien social. Le travail est donc à la fois au fondement du processus par lequel les individus s'intègrent à la société et l'activité qui concourt à l'intégration de la société.

Il revient, sans aucun doute, à la sociologie de DURKHEIM d'avoir proposé l'analyse la plus pénétrante de ce double processus. La thèse de DURKHEIM est bien connue : dès lors que s'accroissent le volume et la densité morale d'une collectivité – la taille de sa population augmente, ses échanges et les relations entre ses membres s'intensifient – elle devient plus complexe et doit s'engager dans un processus de spécialisation de ses fonctions sociales. La division du travail assure alors l'intégration sociale. Or, ce changement qui, en apparence semble distendre les relations interpersonnelles et s'accompagner d'un surcroît d'individualisme, accentue en réalité le degré de coopération entre les individus et leur complémentarité. Par-là, il entraîne une plus grande dépendance des individus les uns vis-à-vis des autres, et celle-ci va de pair avec l'approfondissement de la différenciation individuelle. Bref, il produit une solidarité sociale nécessaire à l'intégration de la société.

Le passage de sociétés à solidarité mécanique, fondées sur la similitude des individus, à des sociétés à solidarité organique ne signifie donc pas un déclin ou un affaiblissement irrémédiable de la cohésion sociale à cause de l'individualisme. La division du travail approfondit concomitamment l'individualisation et la socialisation ; tout en différenciant les individus, elle crée les conditions de formes d'association plus nombreuses et plus diversifiées.

Pour préciser les rapports entre travail et intégration, nous pouvons suivre la démarche de Serge PAUGAM et nous appuyer sur la typologie des formes que revêt le lien social. Cette typologie repose sur deux dimensions : ce qui relie l'individu aux autres et à la société, le protège d'une part, et contribue à sa reconnaissance d'autre part. La famille, la sociabilité, le travail et la citoyenneté forment les grands supports du lien social et concourent à l'intégration des individus à la société et aux différents groupes qui la composent.

Le contenu du lien de participation organique, basé sur le travail, est déterminé par le statut d'emploi. Plus les droits et les protections attachées à l'exercice de l'emploi sont consistants, et plus ce lien est solide. La sécurité économique et sociale que les individus en retirent participe à leur autonomie. Parallèlement, le statut contribue à faire de l'activité de travail une source de reconnaissance, car participer à la production de biens et de services, c'est être associé à une œuvre collective qui permet à la société de répondre à ses besoins et d'en retirer des satisfactions. Pour l'individu, le revenu tiré de l'activité n'en est qu'une composante. L'activité elle-même est source de bonheur dès lors qu'elle permet l'épanouissement des personnes. Mais, comme le montrent les enquêtes sur les relations entre bonheur et travail, les différences de statut social sont déterminantes¹²⁸. Au contenu de l'activité professionnelle, à l'organisation du travail et aux conditions de travail, il convient donc d'adjoindre les différents éléments qui forment le statut d'emploi pour apprécier le degré et la qualité de l'intégration.

Complément 16. Le concept d'intégration.

L'intégration est un concept clé de la sociologie durkheimienne. A l'évidence, il saisit le rapport entre la partie et le tout, l'individu et le groupe, les groupes et la société. En première approximation, on peut retenir la définition de l'intégration donnée par Philippe Besnard (BOUDON Raymond, BESNARD Philippe, CHERKAOUI Mohammed, LÉCUYER Bernard-Pierre, *Dictionnaire de la sociologie*, Larousse, 1989) : un groupe social est intégré si ses membres « 1. Possèdent une conscience commune, partageant les mêmes croyances et pratiques ; 2. sont en interaction les uns avec les autres ; 3. Se sentent voués à des buts communs » (page. 110).

En prolongeant cette définition, il apparaît que le concept d'intégration désigne à la fois un état (ou une propriété, DURKHEIM précise que des sociétés sont bien intégrées, si leur intégration

128 BAUDELLOT Christian, GOLLAC Michel, *Travailler pour être heureux ? Le bonheur et le travail en France*, Fayard, 2003. Dominique MÉDA et Patricia VENDRAMIN ont relevé la force des attentes envers le travail en matière d'expression et de réalisation personnelles, mais aussi leur fréquente déception du fait de conditions de travail concrètes, souvent médiocres, marquées par des relations tendues. Le travail génère alors stress et mal-être, et en conséquence n'apporte qu'une faible satisfaction. Dominique MÉDA, Patricia VENDRAMIN, *Réinventer le travail*, Paris, PUF, 2013.

est « sans excès ni dans un sens ni dans l'autre ») et un processus. Il s'applique aussi bien à un individu qu'à un ensemble social. Dans *Le suicide* (1897), DURKHEIM évoque le type du suicide égoïste défini par un défaut d'intégration et un excès d'individuation. Comment l'explique-t-il ? Il faut selon lui chercher les causes dans les dysfonctionnements de la société.

Ces groupes renvoient à la société politique, à la société domestique et à la société religieuse, mais aussi aux groupes professionnels. D'ailleurs, c'est à ces derniers que Durkheim consacre la nouvelle préface qu'il écrit lors de la réédition de *De la division du travail social*. L'intégration apparaît comme le produit de la socialisation, l'individu incorpore des rôles sociaux et adhère à différents groupes qui donnent sens à ses représentations et à ses actions. Enfin, dans la sociologie de DURKHEIM le concept d'intégration est indissociable de celui de régulation : la vie sociale ne se déploie que dans des sociétés organisées, la qualité de leur réglementation conditionne les formes d'intégration.

Plus récemment, le terme d'intégration a fait l'objet d'un usage plus extensif et a eu tendance à être appliqué aux personnes issues de l'immigration et aux rapports qu'elles entretiennent avec leur société d'accueil. Dans ce cas, on a parfois minoré l'importance du travail comme vecteur d'intégration. Si la question reste en débat, elle ne met pas en cause l'analyse des défaillances de l'intégration sociale qui peuvent emprunter plusieurs formes : l'anomie, la déviance, l'exclusion, la pauvreté, la marginalisation, mais aussi la discrimination ou la ségrégation.

Tableau 10. Typologie des liens sociaux selon Serge PAUGAM.

Types de lien	Formes de protection	Formes de reconnaissance
<i>Lien de filiation</i> (entre parents et enfants)	Compter sur la solidarité inter-générationnelle Protection rapprochée	Compter pour ses parents et ses enfants Reconnaissance affective
<i>Lien de participation élective</i> (entre conjoints, amis, proches choisis...)	Compter sur la solidarité de l'entre-soi électif Protection rapprochée	Compter pour l'entre-soi électif Reconnaissance affective ou par similitude
<i>Lien de participation organique</i> (entre acteurs de la vie professionnelle)	Emploi stable Protection contractualisée	Reconnaissance par le travail et l'estime sociale qui en découle
<i>Lien de citoyenneté</i> (entre membres d'une même communauté politique)	Protection juridique (droits civils, politiques et sociaux) au titre du principe d'égalité	Reconnaissance de l'individu souverain

Source : PAUGAM Serge, *Le lien social*, [2008], PUF, 2018.

A l'évidence, les différents types de lien social s'enchevêtrent et le travail tend à se situer au cœur de cet enchevêtrement. Participer à l'activité productive ne suffit pas à assurer l'intégration des individus. Il faut que la participation à l'activité sociale de production soit constitutive d'un statut social reconnu. Le statut salarial que les sociétés occidentales ont, avec

quelques variantes nationales, construit au cours de la deuxième moitié du 20^e siècle fait figure de modèle. Robert CASTEL a montré comment « *cette promotion du salariat bouscule l'opposition séculaire du travail et du patrimoine. Revenus confortables, positions de pouvoir et de prestige, leadership en matière de modes de vie et de modes culturelles, sécurité contre les aléas de l'existence ne sont plus nécessairement liés à la possession d'un gros patrimoine* »¹²⁹. Sous de telles conditions, le travail garantit l'intégration sociale.

- Le travailleur dispose d'un statut qui lui confère des droits sociaux contribuant à sa dignité et à son autonomie. Sa subordination dans l'entreprise est étroitement réglementée et ne se confond pas avec une dépendance. Il dispose de moyens d'action – individuels et collectifs –, et de recours juridiques destinés à assurer sa protection. Ainsi conçu, le statut de salarié (sur lequel va tendre à s'aligner celui d'indépendant en termes de droits sociaux) offre à chaque travailleur un statut social en osmose avec son statut de citoyen. Détenteur d'une parcelle de la souveraineté politique, le citoyen travailleur ne saurait l'exercer et la rendre effective s'il ne disposait pas également des moyens matériels le lui permettant.

- Le travail place l'individu au sein de groupes sociaux de tailles différentes, l'atelier ou le bureau, l'établissement, l'entreprise ou l'administration, le secteur ou la branche, le comité d'entreprise ou le syndicat. Diverses socialisations s'exercent : professionnelle, syndicale, amicale. L'individu développe des relations sociales variées, lie des amitiés, partage des expériences, cultive une sociabilité. Ces activités sociales participent à la construction de son identité sociale. La famille, les pairs, le travail ou la nation forment des supports identitaires, si l'un ou plusieurs d'entre eux viennent à manquer, c'est l'identité qui est amputée.

- Le travail fournit également une rémunération dont le montant peut, grâce aux droits que détiennent les individus, être déterminé juridiquement et par les politiques économiques – comme dans le cas du salaire minimum –, ou négocié et discuté. De cette façon, le niveau du salaire est en mesure d'assurer une participation sociale acceptable et un mode de vie permettant de satisfaire une large palette de besoins. La participation à la société marchande relève de l'intégration culturelle, car à travers la consommation et l'accès aux loisirs, c'est un style de vie et une dimension de notre identité que l'on exhibe.

Bref, le travail permet une intégration à la fois économique, culturelle et politique. Cette intégration par le travail et le statut de salarié mérite encore d'être précisée à l'aide de deux éléments qui lui sont historiquement associés. Il s'agit d'une part, du contexte de l'après seconde guerre mondiale et de la croissance des *Trente glorieuses*, et d'autre part du développement de l'*Etat social* qui se produit au cours de cette période. Le consensus social et politique en faveur de la hausse des niveaux de vie, d'une plus grande justice sociale et d'une plus forte solidarité nationale a pleinement contribué à donner la priorité à l'accès au travail – que le préambule de la Constitution de la IV^e République érige en droit¹³⁰ – et à la dignité du travailleur.

129 Robert CASTEL, *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Gallimard, 1995, p. 587-588.

130 Le texte évoque « *le devoir de travailler et le droit d'obtenir un emploi* » et fonde ainsi un

B. CHOMAGE ET INTEGRATION.

A partir du dernier tiers du 20^e siècle, la hausse du chômage, puis la formation d'un chômage de masse et sa persistance à un niveau élevé dans de nombreux pays ont soulevé des problèmes d'intégration et conduit à questionner la place du travail dans les sociétés contemporaines.

Plus le risque de chômage est présent et sa durée élevée, et plus le chômage nuit à l'intégration. Pour étayer empiriquement cette relation, il faut opérationnaliser le concept d'intégration, c'est-à-dire déterminer des indicateurs capables de quantifier le degré et la qualité de l'intégration à partir de ses conséquences. Par exemple, le chômage tend à affaiblir l'intégration politique, car la participation électorale est corrélée à la situation de chômage. Cette corrélation en recoupe d'autres : la probabilité de voter aux différents scrutins croît, toutes choses égales par ailleurs, avec le niveau de diplôme et de revenu. Or, le risque de chômage est négativement corrélé avec ces variables. Autrement dit, les observations de LAZARSELD qui concluaient qu'« *une personne pense politiquement comme elle est socialement* »¹³¹ conservent pour partie leur pertinence puisque la sociologie électorale des élections de 2017 a confirmé le poids des variables lourdes sur le vote. Une faible intégration entraîne une forte démobilisation électorale¹³². Le chômage durable finit par cristalliser chez les personnes concernées un sentiment d'« *inutiles au monde* ». Si les individus « *ne sont plus au sens propre du mot des acteurs parce qu'ils ne font rien de socialement utile, comment pourraient-ils exister socialement ?* », se demande Robert CASTEL dans *Les métamorphoses de la question sociale* (1995). Demeurer durablement privé d'emploi revient dans les sociétés contemporaines à enfreindre une norme essentielle de la vie sociale. Par conséquent, l'incorporation des significations négatives associées à un chômage prolongé provoque logiquement un mal-être et des troubles psychologiques. « *Pour les deux sexes, mais c'est d'autant plus vrai pour les hommes, être au chômage s'avère plus coûteux pour la santé mentale que de travailler. Cela actualise un résultat déjà ancien de la déstabilisation des individus lors de la perte de rôle d'actif en emploi à un moment du cycle de vie où travailler demeure la norme* »¹³³. Les taux de suicide ou la prévalence du suicide le confirment : « *le fait d'avoir connu une longue période de chômage au cours des 12 derniers mois était associé aux pensées suicidaires. Il est admis dans la littérature scientifique que le chômage a un effet délétère sur la santé mentale, pou-*

droit à l'emploi qui, si l'on en croit le Conseil Constitutionnel, n'est pas un droit subjectif puisque dans l'une de ses décisions (5 janvier 1982), il a précisé qu'« *il appartient à la loi de poser des règles propres à assurer au mieux le droit pour chacun d'obtenir un emploi* ».

131 Bernard BERELSON, Hazel GAUDET, Paul F. LAZARSELD, *The People's Choice. How the Voter Makes Up his Mind in a Presidential Campaign*, Columbia University Press, 1944

132 BRACONNIER Céline, COULMONT Baptiste, DORMAGEN Jean-Yves, « Toujours pas de chrysanthèmes pour les variables lourdes de la participation électorale. Chute de la participation et augmentation des inégalités électorales au printemps 2017 », *Revue française de science politique*, vol. 67, n°6, 2017.

133 PAN KÉ SHON Jean-Louis, DUTHÉ Géraldine, « Trente ans de solitude... et de dépression », *Revue française de sociologie*, vol. 54, n°2, 2013, p.244.

vant conduire à des comportements suicidaires »¹³⁴. La perte d'emploi a fortiori lorsqu'elle est durable, est aussi une perte de soi, selon la formule de Danièle LINHART¹³⁵.

Les approches quantitatives récentes de la relation entre chômage durable et intégration confirment les analyses plus qualitatives d'enquêtes passées. Déjà, au début des années 1930, l'une des plus célèbres enquêtes sociologiques sur le chômage, conduite par Paul LAZARFELD, Marie JAHODA et Hans ZEISEL, en Autriche dans la petite ville de Marienthal, dressait un saisissant tableau des ravages du chômage sur les personnes¹³⁶. Procédant par observation participante et interview, recueillant des récits de vie et des données sur les conditions matérielles des familles, les auteurs montraient comment l'affliction, l'abattement et le fatalisme gagnaient inexorablement la population. L'ouvrage se concluait par un saisissant aveu des auteurs : ne plus jamais être confronté à une situation d'enquête aussi tragique.

Certes, la situation de chômage ne correspond pas à une même expérience uniforme et semblable pour tous. La gravité de l'expérience peut s'apprécier en fonction de critères précis : les moyens financiers et matériels dont disposent les individus, leur compétence professionnelle et le niveau culturel qu'ils possèdent, la trajectoire socioprofessionnelle qui a précédé la période de chômage. Dès lors que ces trois critères sont négativement orientés, le statut social se fissure et la rupture des liens sociaux, économiques, voire familiaux s'enclenche. Enquêtant sur l'expérience des chômeurs dans la France de la fin des années 1970 et du début des années 1980, Dominique SCHNAPPER a proposé une typologie distinguant trois types d'expériences vécues dans le chômage : le « *chômage total* », le « *chômage inversé* » et le « *chômage différé* »¹³⁷.

- L'expérience du « *chômage total* » est douloureuse et humiliante, elle conduit souvent à la rupture des liens sociaux et à l'exclusion.

Elle est le fait des individus pour lesquels le travail, en même temps qu'il assurait un certain niveau de vie, déterminait leur dignité sociale. Il constituait un élément de fierté et d'honneur social. Même si l'activité professionnelle ne présentait pas intrinsèquement un intérêt particulier, son existence même témoignait de sa nécessité, de son utilité et de celle de ceux qui l'exerçaient. Le « *chômage total* » est également caractérisé par une profonde désorganisation de la vie de l'individu. Les rythmes sociaux sont bouleversés et perdent leur signification. Le temps libre ne prend sens que par opposition au temps de travail. Lorsque ce dernier disparaît le temps libre perd sa valeur et devient celui de l'ennui. De plus, comme l'observa le psychosociologue américain Kurt LEWIN (1890-1947), « *les chômeurs, de même que leurs enfants, restreignent leur champ d'activité beaucoup plus que ne le requièrent les besoins économiques. Leurs perspectives temporelles semblent se rétrécir au point où la personne devient dépendante de la situation immédiate* »¹³⁸. Le chômage modifie le rapport au temps

134 Santé Publique France, « Suicide et tentatives de suicide : données épidémiologiques récentes », *Bulletin épidémiologique hebdomadaire*, n°3-4, 2019.

135 LINHART, Danièle, avec RIST Barbara, DURAND Estelle, *Perte d'emploi, perte de soi*, ERES, 2005

136 Paul LAZARFELD, Marie JAHODA et Hans Zeisel, *Les chômeurs de Marienthal*, [1932], Minuit, 1981.

137 SCHNAPPER Dominique, *L'épreuve du chômage*, Gallimard, 1981.

138 Kurt LEWIN, *Psychologie dynamique*, Paris, PUF, 1964, p. 120.

en réduisant les perspectives temporelles. La vie se fait au jour le jour et les possibilités de l'orienter en sont réduites. L'intégration des personnes est bien moins affectée dans les cas de « *chômage inversé* » et de « *chômage différé* ».

- Le « *chômage inversé* » est le fait de populations plutôt jeunes, d'origine sociale moyenne ou supérieure, possédant des moyens matériels et bénéficiant d'un soutien financier.

Leur situation résulte d'une formation inadaptée ou difficile à valoriser sur le marché du travail. Les effets délétères du chômage sont en quelque sorte tempérés par les ressources possédées. Le niveau culturel permet d'exploiter le temps libre à des fins diverses : poursuivre une formation, s'épanouir dans des activités de loisir, cultiver une sociabilité. Les figures de l'étudiant ou du jeune artiste offrent des substituts efficaces à l'absence de statut professionnel. Cette situation de chômage inversé est largement perçue comme préférable à une situation d'emploi ne donnant pas totale satisfaction.

- L'expérience du « *chômage différé* » apparaît notamment, mais pas exclusivement, chez les cadres licenciés qui entament leur chômage en affichant une volonté de fer pour s'en sortir.

Ils se fixent une série de règles de conduite manifestant une extrême rationalisation. L'utilisation du temps, le choix des activités, les dépenses et les loisirs font l'objet d'une programmation serrée. Il s'agit à tout prix de différer l'expérience du chômage total, synonyme de déchéance et d'indignité sociale. Le chômage est perçu comme une étape de la vie professionnelle – une transition – qu'il s'agit de tourner à son profit en l'utilisant comme pause et tremplin.

Selon D. SCHNAPPER, seule l'expérience du *chômage total* exprime la vérité de la condition de chômeur. Elle concerne les chômeurs de longue durée (plus d'un an au chômage) et ceux qui, passant par des emplois éphémères de courte durée et souvent précaires, ne réussissent pas à sortir durablement du chômage et de la précarité.

Graphique 10. Chômage de longue durée selon le sexe et l'âge de 2014 à 2018 (en %).

	Taux de chômage de longue durée (d'au moins un an)					Effectifs (en milliers)	Part dans le chômage
	2014	2015	2016	2017	2018		
Ensemble	4,5	4,6	4,6	4,2	3,8	1 122	41,5
Sexe							
Femmes	4,3	4,3	4,3	4,0	3,6	524	40,0
Hommes	4,7	4,8	4,8	4,4	3,9	598	42,9
Âge							
De 15 à 24 ans	7,2	6,9	6,9	6,2	5,1	145	24,3
De 25 à 49 ans	4,3	4,3	4,3	4,0	3,6	650	42,2
50 ans ou plus	4,1	4,3	4,4	4,1	3,7	327	57,6

Champ : France hors Mayotte, population des ménages, personnes actives.

Source : Insee, enquêtes Emploi. INSEE, *Emploi, chômage, revenus du travail*, Insee Références, édition 2019.

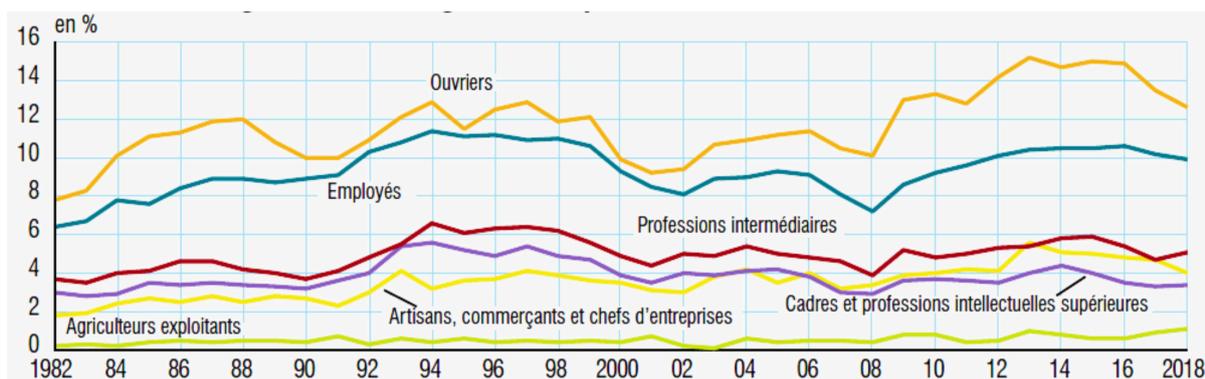
Au cours de ces dernières années, la part des chômeurs de longue durée parmi l'ensemble des

chômeurs s'est maintenue à un niveau élevé, au-dessus de 40 %. De façon générale, plus ces situations s'éternisent et plus les populations qu'elles touchent se fragilisent. Le chômage de masse produit ainsi un stigmate qui va durablement marquer l'individu.

C. CHOMAGE ET INÉGALITÉS : L'INTEGRATION INÉGALE.

Le chômage de longue durée ou le chômage répétitif, entrecoupé de périodes plus ou moins longues de séparation d'avec l'activité, ne sont pas des réalités quantitativement négligeables. Dans les deux cas, l'insécurité économique est élevée et le risque de ruptures cumulatives fort. Si le risque de chômage s'est élevé dans les économies contemporaines devenues plus flexibles et plus résilientes face aux changements économiques, cette augmentation ne se distribue pas de manière uniforme entre les actifs, les groupes professionnels ou les métiers. Les personnes confrontées à des situations de chômage persistant disposent généralement de ressources économiques, sociales et culturelles plus limitées. Le chômage, à plus forte raison le chômage de longue durée, produit des inégalités, mais il est lui-même le résultat d'inégalités qui le façonnent.

Graphique 11. Taux de chômage selon la catégorie socioprofessionnelle de 1982 à 2018.



Champ : France hors Mayotte, population des ménages, personnes actives ayant déjà travaillé

Source : Insee, séries longues sur le marché du travail, enquêtes Emploi. INSEE, Emploi, chômage, revenus du travail, Insee Références, édition 2019.

Depuis les années 1980, alors que le chômage entamait sa progression, les écarts de taux de chômage d'une catégorie socioprofessionnelle à l'autre se creusaient significativement (voir *graphique 11* même si le choix de la représentation écrase les évolutions). Or, les professions et catégories socioprofessionnelles (PCS) saisissent la hiérarchie sociale et ses inégalités sous plusieurs dimensions. Elles mettent tout particulièrement en évidence les effets considérables du niveau d'éducation sur la situation professionnelle et la trajectoire sociale des individus.

Elles peuvent être complétées en observant qu'au-delà du niveau de formation, décisif à tout point de vue, la vulnérabilité au chômage est également très inégale selon l'âge, l'origine ethnique ou la localisation géographique. Olivier GALLAND et Yannick LEMEL peuvent donc

écrire, dans *Sociologie des inégalités* (2018), que le niveau d'éducation « se situe à la matrice des inégalités et de leur reproduction ». Leur reproduction repose dans une large mesure sur l'accès au capital culturel via l'école. Son impact sur les trajectoires professionnelles et sociales s'est accentué du fait de l'évolution du progrès technique. Les technologies liées à la révolution numérique requièrent des niveaux de qualification plus élevés, non seulement parce qu'elles accroissent l'automatisation de nombreuses activités peu qualifiées, mais aussi parce qu'elles tendent à réduire la part des emplois de niveau intermédiaire. Si plusieurs types d'emplois, peu ou non qualifiés, en particulier dans les services, semblent davantage préservés, leurs caractéristiques et l'évolution de leurs qualités les rendent bien peu attrayants, et exposent souvent leurs titulaires à des formes variées de précarité.

A partir des *Enquêtes budget de famille* de l'INSEE, l'impact négatif du chômage de longue durée des parents sur le parcours scolaire des enfants a été mis en évidence (*tableau 11*)¹³⁹. Pour les jeunes nés entre 1965 et 1979, le fait que leur père ait connu un chômage durable – au moins une année – est associé à une diminution de leur probabilité d'obtention du baccalauréat de plus de 20 points par rapport aux jeunes dont le père a été épargné du chômage durable.

Tableau 11. L'obtention du baccalauréat selon différentes caractéristiques.

		Probabilité d'obtention du baccalauréat
Chômage durable du père	Pas de chômage durable	63,4
	Au moins un an de chômage	43,2
Sexe de l'enfant	Garçon	57,5
	Fille	67,8
Diplôme du père	Aucun diplôme	38,1
	Certificat d'études	48,2
	CAP - BEP	57,6
	BEPC	79,8
	Baccalauréat technique	82,4
	Autre baccalauréat	84,2
	Baccalauréat + 2	89,2
Baccalauréat + 3 et plus	95,6	
Diplôme de la mère	Aucun diplôme	33,0
	Certificat d'études	49,5
	CAP - BEP	65,9
	BEPC	77,5
	Baccalauréat technique	82,7
	Autre baccalauréat	88,1
	Baccalauréat + 2	92,4
	Baccalauréat + 3 et plus	97,5

Champ : 3 771 enfants nés entre 1965 et 1979, dont les parents ne sont pas séparés.

Source : Insee, enquête budget de famille 2000/2001.

Dès lors, le chômage persistant apparaît bien à l'origine d'une série de ruptures cumulatives qui frappent aussi bien le niveau de vie que le mode de vie, la sociabilité, la consommation et

139 DUÉE Michel, « Chômage parental de longue durée et échec scolaire des enfants », *INSEE Données sociales*, édition 2006.

la participation sociale et politique¹⁴⁰. Leur caractère cumulatif est fondamental : si la participation électorale ou l'engagement politique des personnes touchées s'effondrent, comment leurs intérêts seront-ils défendus ? D'autres porteront-ils leurs demandes spécifiques ? Ces enchaînements conduisent à privilégier une représentation de l'intégration sous forme de continuum : à l'une de ses extrémités les différents liens sociaux se renforcent mutuellement, à l'autre extrémité ils se disloquent. Cette dislocation est un témoin de la précarisation.

D. PRECARISATION ET DEGRADATION DE LA QUALITE DES EMPLOIS AFFAIBLISSENT LA CAPACITE D'INTEGRATION DU TRAVAIL.

Si le travail est un facteur essentiel d'intégration, il n'en demeure pas moins que la manière dont évoluent ses caractéristiques et la qualité des emplois, peut mettre à mal cette capacité. Dominique SCHNAPPER a souligné avec force le double caractère des sociétés modernes, elles veillent à l'égalité des citoyens tout en accordant une importance particulière à leur participation aux activités économiques. « *A la fois démocratiques et productivistes, elles sont fondées sur l'universalité des droits du citoyen et sur la reconnaissance donnée à celui qui participe directement ou indirectement à l'activité économique* »¹⁴¹. Ces deux aspects ne sont pas séparés, mais dépendent étroitement l'un de l'autre. Aussi, dès lors que la participation économique est diminuée, entravée ou empêchée, une contradiction apparaît. La participation à la vie sociale et politique se retrouve mutilée. Il faut donc bien admettre que « *selon les cas, les bénéfices d'intégration que procure le travail peuvent être très élevés ou très réduits* »¹⁴².

L'intégration par le travail suppose, préalablement une intégration au travail qui repose généralement sur l'appartenance à un collectif de travailleurs. La nature et les contours de ce dernier sont variables. Il peut s'agir de l'entreprise, des collègues de l'atelier ou du bureau, des pairs exerçant la même profession, d'un groupe d'adhérents ou de militants syndicaux. Il faut rappeler que la simple existence formelle de ces groupes ne suffit pas à produire de l'intégration. Il est indispensable qu'ils aient une existence réelle et concrète, c'est-à-dire que les interactions entre leurs membres soient suffisamment nombreuses et intenses, qu'ils partagent des représentations communes, qu'ils s'identifient comme membres et qu'ils se retrouvent dans des actions communes. Ces dernières peuvent être diverses : défendre la réputation et l'image de l'entreprise, préserver la solidarité de l'atelier, promouvoir l'éthique professionnelle du groupe ou la cause du syndicat. Tout cela requiert du temps, le temps pour que se déploient des formes variées de socialisation, le temps de la sociabilité.

Or, l'une des caractéristiques essentielles de l'emploi précaire tient dans les modalités de réduction et de fractionnement du temps ou de la durée associés au contrat de travail. Les CDD, au surplus lorsqu'ils sont très courts, l'intérim, le temps partiel, l'extension du contrat à durée

140 Serge PAUGAM, « L'épreuve du chômage : une rupture cumulative des liens sociaux ? », *Revue européenne des sciences sociales*, vol. XLIV, n°135, 2006.

141 Dominique SCHNAPPER, « Travail et chômage », in Michel DE COSTER, François PICHHAULT (dir.), *Traité de sociologie du travail*, De Boeck, 1994, p.127.

142 CLOT Yves et GOLLAC Michel, *Le travail peut-il devenir supportable ?*, Armand Colin, 2017.

indéterminée de chantier ou d'opération à tous les secteurs d'activité (à partir de 2017), ont une double conséquence. D'abord, ils limitent dans le temps les interactions professionnelles entre travailleurs. Cela reste, a fortiori, valable dans le cas de l'externalisation lorsque les entreprises recourent à des indépendants dont la contractualisation offre une grande souplesse. Sans contacts, sans échanges et communication durables, les conditions de l'intégration à l'entreprise, au collectif de travail ou à un syndicat se dégradent. Manifestement, forger des représentations communes et construire une identité collective, supposent du temps partagé. La précarité, et l'instabilité qui lui est inhérente, rendent plus difficile la constitution de collectifs.

Corrélativement, l'absence de ces derniers ou leur plus faible présence accroît l'individualisation de la relation d'emploi. Dès lors, vers qui le travailleur en difficulté peut-il se tourner en cas de difficulté ? Si sa hiérarchie reste omniprésente, ses liens avec les autres groupes qui composent l'univers professionnel sont plus distendus. Dans ces conditions, l'intensification du travail accentue la charge mentale, confronte les travailleurs à des situations de stress, les expose à des tensions relationnelles plus fortes et élève l'anxiété sans qu'ils ne trouvent autour d'eux le soutien collectif qui permettrait de neutraliser les effets de ces maux et de les protéger. Souffrance au travail et intensification du travail sont allées de pair. Toutefois, il serait insuffisant de ne voir entre ces phénomènes et le recul des collectifs de travail qu'une simple coïncidence chronologique. N'est-ce pas plutôt une relation causale qu'il faudrait envisager ? Le déclin des collectifs ne favorise-t-il pas à la fois la souffrance au travail et l'intensification ?

L'organisation du travail et le management ont poussé dans cette direction. Luc BOLTANSKI et Eve CHIAPELLO ont rappelé qu'« *au cours des années 80, l'autonomisation croissante du travail va de pair avec une différenciation et une individualisation accrues des rémunérations, beaucoup plus directement indexées sur la performance individuelle* ». Par conséquent, « *l'individualisation des compétences, des gratifications et des sanctions exerce un autre effet pernicieux en tendant à faire de chaque individu le seul responsable de ses réussites et de ses échecs.* »¹⁴³ Les travailleurs ne peuvent donc s'en prendre qu'à eux-mêmes et les modèles de KARASEK et de SIEGRIST, qui sont contemporains de ces mutations, s'efforcent bien de saisir ces tensions – les risques psycho-sociaux – devenues plus fortes. Certes, la culture d'entreprise apparaît comme un élément de cohésion donc potentiellement intégrateur, mais conçue et portée par le management, elle cherche logiquement à répondre d'abord à ses objectifs.

Ensuite, il convient d'ajouter que si la précarité a un effet dissolvant sur l'intégration dans les collectifs de travail, c'est aussi parce que l'augmentation de l'emploi précaire rend plus hétérogènes les groupes de travailleurs. Non seulement les interactions se réduisent, mais elles concernent des travailleurs aux statuts de plus en plus différenciés. Leurs représentations et leurs intérêts sont plus particuliers et parfois antagoniques. La stabilité et la sécurité dont jouissent les uns, est souvent recherchée par ceux qui n'en bénéficient pas et qui s'en estiment injustement privés. En définitive, sous de telles conditions, l'émergence d'une identité commune

143 BOLTANSKI LUC, CHIAPELLO EVE, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, 1999, p. 369.

apparaît très incertaine, tout autant que la participation à des mobilisations collectives. Michel GOLLAC et Yves CLOT précisent que « *les bénéfiques d'intégration dépendent (...) de la valeur sociale de ce collectif* », or, cette valeur doit être conquise¹⁴⁴.

Les phénomènes que nous venons de présenter peuvent être pensés en termes de désaffiliation, entendue selon Robert CASTEL comme « *le décrochage par rapport aux régulations à travers lesquelles la vie sociale se reproduit et se reconduit* »¹⁴⁵. Elle repose sur deux piliers : d'une part, l'intégration ou la non-intégration par le travail d'autre part, l'insertion ou la non-insertion dans des relations de sociabilité. Sans les protections offertes par le premier pilier – travail et protection sociale –, le second vacille. C'est donc bien tout un pan des formes d'intégration que la société salariale avait établies qui se fissure.

Au surplus, l'institutionnalisation du précarité¹⁴⁶ rigidifie certaines inégalités, tout particulièrement celles dont souffrent les jeunes qui sont proportionnellement plus nombreux à être confrontés non seulement au chômage, mais aussi aux formes particulières d'emploi. La proportion d'intérimaires et de contrats à durée déterminée est, en 2018 selon l'INSEE, trois fois plus élevée chez les jeunes actifs âgés de 15 à 24 ans que chez les 25-49 ans. Or, si l'entrée sur le marché du travail s'avère plus difficile et si une forte instabilité accompagne la phase d'insertion professionnelle, il en découle une dégradation des formes de socialisation par le travail et dans le travail. L'individualisation des parcours d'activité s'accroît et ne favorise pas la participation et l'adhésion aux différents collectifs. Comme Stéphane BEAUD et Michel PIALOUX l'ont montré, dans *Retour sur la condition ouvrière* (1999), il s'agit bien là de l'un des éléments de la fracture générationnelle au sein des classes populaires qui sont les plus exposées à la précarité de l'emploi. Mais, ces difficultés s'accroissent davantage encore pour les personnes – et de fait les jeunes – issus de l'immigration. « *Les difficultés des immigrés et des descendants d'immigrés pour trouver un emploi peuvent les conduire à se retrouver dans des emplois plus précaires ou d'un niveau inférieur à leurs compétences. Cette moindre qualité de l'emploi, à caractéristiques égales, s'observe surtout pour les immigrés. [...] La proportion de contrats à durée limitée est ainsi supérieure de près de 10 points parmi les immigrés originaires du Maghreb, d'Afrique subsaharienne et de Turquie par rapport aux personnes sans ascendance migratoire* »¹⁴⁷. Par conséquent, si l'on établit que l'intégration par le travail connaît plus de défaillances, il en découle un affaiblissement des autres formes d'intégration : l'intégration culturelle et l'intégration par la citoyenneté. Si les inégalités dans la qualité des emplois accessibles aux différents groupes sont fortes et persistantes, alors l'activité professionnelle, loin d'offrir les statuts et les protections attendues, se révèle au contraire perméable aux discriminations qui compromettent l'intégration nationale.

Les transformations de l'emploi et du travail à partir des dernières décennies du 20^e siècle, ont

144 CLOT Yves, GOLLAC Michel, *Le travail peut-il devenir supportable ?*, Armand Colin, 2017.

145 Castel ROBERT, *La montée des incertitudes. Travail, protections, statut de l'individu*, Seuil, 2009.

146 CASTEL Robert, « Au-delà du salariat ou en deçà de l'emploi ? L'institutionnalisation du précarité », dans PAUGAM S. (éd.), *Repenser la solidarité*, PUF, 2011.

147 ATHARI Erika, BRINBAUM Yaël, LÊ Jérôme, « Le rôle des origines dans la persistance des inégalités d'emploi et de salaire », *Insee Références, Emploi, chômage, revenus du travail*, édition 2019, p. 39.

donc bouleversé les rapports qu'ils entretenaient avec l'intégration. Serge PAUGAM les a décrits en distinguant le rapport au travail du rapport à l'emploi. Le rapport au travail a trait à la *logique productive* de la société industrielle, tandis que le rapport à l'emploi se réfère à la *logique protectrice* de l'Etat-providence subordonnée à la situation professionnelle. La première dimension saisit la qualité du travail et la satisfaction qu'il procure, la seconde appréhende la précarité de l'emploi et la dégradation de son statut. Que se passe-t-il lorsque la précarisation se répand et la qualité du travail se dégrade ? Quatre types d'intégration professionnelle peuvent être : celui de l'intégration assurée ramasse les effets positifs de l'emploi et du travail, ceux de l'intégration laborieuse, de l'intégration incertaine et de l'intégration disqualifiante représente différentes déviations (tableau 12).

Construite à partir des résultats d'une enquête quantitative et qualitative portant sur un échantillon de plus de 1 000 salariés répartis sur cinq bassins d'emplois, cette typologie permet une analyse plus fine des transformations du travail et de l'emploi et de leurs conséquences¹⁴⁸. Elle fait, par exemple, apparaître des difficultés peu visibles. Ainsi, selon les estimations de l'auteur, près de 25 % des cadres seraient touchés par les formes de précarité professionnelle. Confrontés à l'instabilité de l'emploi, faisant l'expérience de l'insécurité sociale, ils avoueraient également plus d'insatisfaction et de souffrance au travail. Cette proportion passerait à 55 % pour les professions intermédiaires et s'élèverait encore davantage pour les employés et les ouvriers¹⁴⁹.

Tableau 12. La typologie des formes d'intégration professionnelle de Serge Paugam.

	Satisfaction au travail	Insatisfaction au travail
Stabilité de l'emploi	<p>Intégration assurée. Cette forme d'intégration professionnelle favorise l'intégration au système social dans son ensemble, elle facilite l'engagement dans l'action collective, l'épanouissement familial et la participation à la vie sociale (associations) et politique.</p>	<p>Intégration laborieuse. La préservation du statut d'emploi conforte la participation à la vie sociale. Mais le travail perd en qualité, s'intensifie, génère des tensions plus fortes et affecte l'intégration professionnelle.</p>
Instabilité de l'emploi	<p>Intégration incertaine. Elle se traduit par une plus grande frustration dans la vie des salariés car un certain nombre d'aspirations sont difficilement réalisables. On remarque chez ces salariés une certaine distanciation vis-à-vis de des engagements collectifs et le choix de stratégies individuelles. L'instabilité professionnelle pèse parfois sur la vie de famille. La participation à la vie sociale et politique est plus relâchée.</p>	<p>Intégration disqualifiante. La qualité du travail est faible et l'instabilité de l'emploi forte : le cumul des désavantages éloigne ces salariés de la participation à la vie de l'entreprise et à la vie sociale. Leur sociabilité est plus limitée que celles des autres catégories de salariés. Ces difficultés sont fréquemment associées à une intégration familiale plus compliquée. Au total, ils sont victimes d'un processus de disqualification sociale.</p>

Source : à partir de Serge PAUGAM, *Le salarié de la précarité. Les nouvelles formes de l'intégration professionnelle*, PUF, 2000.

Si la force intégratrice du travail est mise à mal par les mutations que connaît l'emploi depuis plus de quatre décennies, faut-il alors renoncer à considérer le travail

¹⁴⁸ Serge PAUGAM, *Le salarié de la précarité. Les nouvelles formes de l'intégration professionnelle*, PUF, 2000.

¹⁴⁹ Serge PAUGAM, « Les nouvelles inégalités entre salariés », *Cahiers Français*, n°314, mai-juin 2003, p.16.

comme l'une des sources fondamentales de l'intégration ?

Dans *Le travail, une valeur en voie de disparition*¹⁵⁰, Dominique MÉDA se demande si le travail est vraiment au fondement de notre organisation sociale ou plus largement de notre civilisation. Elle s'efforce de montrer qu'il s'agit, en fait, d'une création historique qui émane d'une rationalité instrumentale participant d'une exploitation de la nature par l'homme. Le travail ne contribue aux relations sociales, à la socialisation et à la sociabilité, que parce qu'il est imposé à une large partie de la population. En réalité, argumente-t-elle, il n'a pas été conçu en vue de ces fins mais les remplit à sa manière compte tenu de la place qu'il occupe dans la vie sociale. Or, cette place ne fait que traduire le primat de l'économie, du capital et du profit sur la destinée de nos sociétés. On ne peut donc, selon elle, attendre du travail la solution aux problèmes d'intégration, d'inégalités ou de pauvreté. Il convient de trouver d'autres modalités de participation des individus à la vie collective. Il semble à l'auteur que dans des sociétés post-industrielles fondées sur les services, chaque individu peut avoir une contribution à la vie sociale par son activité. S'occuper des relations familiales ou de voisinage, c'est aussi contribuer à la production de services collectifs. L'« *activité* » devrait ainsi se placer à côté de l'emploi comme forme d'action sociale tout aussi appréciable consistant à se former, à s'occuper des proches, mais aussi à intervenir dans la sphère publique à travers des engagements associatifs ou politiques. Ces activités contribueraient à la satisfaction d'une partie des besoins sociaux et participeraient à la cohésion sociale. Mais, distinguer de la sorte « *activité* » et « *emploi* », n'est-ce pas essayer de faire le départ entre les aspects positifs et les aspects négatifs du travail ?

Enfin, cette distinction perdrait beaucoup de son sens, si tous les emplois présentaient une qualité suffisamment élevée. Dans ce cas, travailler signifierait idéalement contribuer à élever la qualité de vie – la satisfaction et la dignité, de soi et des autres. Les descripteurs de la qualité des emplois offrent différentes clés pour apprécier ce qu'il reste à faire pour réaliser cet objectif.

Compléments 17. Les « suicides au travail » : problème social, problème public et controverse scientifique.

La question des suicides au travail a fait irruption dans l'actualité en 2008 et 2009 avec le suicide de 35 salariés de France Télécom. Elle a immédiatement suscité une interrogation : le travail aurait-il changé au point de devenir suicidogène ? On sait, en effet, que la corrélation entre chômage et risque de suicide est forte et que symétriquement, être en emploi protège du suicide. Cette protection confirme d'ailleurs l'analyse proposée par DURKHEIM dans *Le suicide* (1897) : plus le niveau d'intégration est satisfaisant, et plus le risque de suicide est faible.

Il s'agit ici de savoir si l'on peut établir un lien causal robuste entre ces suicides et l'entreprise,

150 Dominique MÉDA, *Le travail, une valeur en voie de disparition*, Paris, Aubier, 1995.

son organisation, son management et ses relations sociales ?

Une approche simple a consisté à mesurer le taux de suicide chez France Télécom – soit, 35 salariés touchés au cours de deux années par rapport à l'effectif de l'entreprise. $(35/2) / 102\,254 = 17,1$ suicides pour 100 000. Puis, de le comparer à celui de la population globale : 19,6 pour 100 000. Cette démarche pose toutefois problème, car les deux populations sont différentes. Autrement dit, des effets de structure interviennent. Par exemple, la population de France Télécom est composée de personnes en emploi et dont le niveau moyen de qualification est supérieur à celui de la population générale. Ce sont là deux caractéristiques qui protègent du chômage. Cependant, cette population se composait de 70 % d'hommes, or leur prévalence au suicide est bien supérieure à celle des femmes (9 pour 100 000 dans le cas des femmes, 25,5 pour les hommes). D'autres considérations rendent cette approche peu pertinente : les effectifs de suicidés sont en valeur absolue faibles chez France Télécom ; et d'autres facteurs comme la situation familiale ou le lieu de résidence non pris en compte ont pu intervenir. Ainsi, au cours des années suivantes, le nombre de suicides dans l'entreprise s'est fortement élevé en 2010 (27 cas) et fortement réduit en 2011 (11 cas). Calculer des taux de suicide dans ce cas a peu de sens. Bref, la démarche suivie par DURKHEIM dans son ouvrage fondateur de 1897 apparaît ici peu opérationnelle. L'analyse sociologique doit emprunter une démarche plus qualitative.

Le PDG de France Télécom pendant cette période, Didier LOMBARD, a été mis en examen en juillet 2012 avec deux autres dirigeants de l'entreprise, pour harcèlement moral. L'enquête de justice et les investigations des syndicats ont mis en évidence les effets du plan élaboré par la direction de l'entreprise en 2006 qui prévoyait le départ de 22 000 salariés et l'adaptation de l'entreprise au développement de la téléphonie mobile et à l'ouverture à la concurrence.

L'un des moments cruciaux s'est produit le 26 avril 2011, lorsqu'un salarié de Télécom-Orange a mis fin à ses jours en s'immolant par le feu sur le parking de l'un des sites de l'entreprise près de Bordeaux. Ce salarié, militant syndical, avait en septembre 2009 adressé un courrier à la direction de l'entreprise au moment où se produisait la vague de suicides. Dans ce courrier, intitulé « *Lettre ouverte à mon employeur et à son actionnaire principal* » et rendu public après sa mort, il déclarait notamment : « *Ratio de gestion de la situation nationale : je suis en trop* » (*Le Monde*, 28 avril 2011).

Son suicide semblait relever d'un type de mort volontaire que Malinowski avait observé et qualifié de « *suicide vindicatif* » : on se donne la mort pour punir autrui (MALINOWSKI B. *Crime and Custom in Savage Society*, Rowman & Littlefield, 1926). Mais, on pouvait aussi le rattacher au suicide altruiste typifié par DURKHEIM. D'ailleurs, DURKHEIM avait bien perçu que ce type pouvait se trouver dans les sociétés traditionnelles (« *On a dit quelquefois que le suicide était inconnu des sociétés inférieures. (...) En ces termes, l'assertion est inexacte* »). Le suicide altruiste est caractérisé par un défaut d'individuation au sens où la personnalité de l'individu est fortement dépendante de son intégration au groupe. Lorsque celle-ci vacille, c'est l'ensemble des liens sociaux qui s'étiolent et la mort volontaire – rupture définitive – qui menace de survenir.

L'affaire Orange s'est conclue par la décision rendue, le 20 décembre 2019, par le tribunal

correctionnel de Paris : l'ancien PDG et deux de ses proches collaborateurs ont été reconnus coupables et condamnés à un an d'emprisonnement, dont huit mois avec sursis. Le tribunal a également prononcé la peine d'amende maximale, 75 000 euros, contre France Télécom, devenu Orange en 2013. Les quatre autres prévenus, cadres ou anciens cadres de l'entreprise, ont été reconnus coupables de complicité de ce délit et condamnés à quatre mois de prison avec sursis et 5 000 euros d'amende. Le procès a établi la dimension institutionnelle du harcèlement moral et la responsabilité du management dans la dégradation des conditions de travail (*Le Monde*, 21 décembre 2019). Différents moyens ont été identifiés par l'enquête : surcharge de travail, contrôles excessifs, isolement des personnes, attribution de missions dévalorisantes, manœuvres d'intimidation et parfois des menaces. L'ex-PDG avait d'ailleurs déclaré qu'il réussirait les « départs », « d'une façon ou d'une autre. Par la fenêtre ou par la porte » (*Le Monde*, 21 mai 2019).

Quelques années plus tôt, le 19 mai 2011, la Cour d'appel de Versailles avait jugé l'entreprise Renault à l'origine d'une « *faute inexcusable* » ayant précipité le suicide d'un salarié du techno-centre de Guyancourt, le 20 octobre 2006. On observe donc que la souffrance au travail s'est exprimée sous les formes de la psychologisation et de la judiciarisation. Les médias et les tribunaux deviennent des espaces publics privilégiés sur lesquels des causes sont défendues lorsque d'autres espaces, celui des relations professionnelles, du dialogue social, de la mobilisation collective des travailleurs, ne sont plus en état de le faire. Or, ces espaces – à la différence des précédents – traitent prioritairement les conséquences plutôt qu'ils n'interviennent sur les causes.

Finalement, l'emploi et le travail sont toujours des sources essentielles d'intégration, mais leur pouvoir intégrateur est soumis à un ensemble de conditions ayant trait aux caractéristiques du statut d'emploi et à la qualité du travail et de ses relations. Il convient ici de raisonner sur la différence dans la différence : avoir un emploi protège du suicide, mais parmi les personnes en emploi, certaines se suicident. Si être en emploi crée une différence, il faut encore chercher des différences dans les conditions de travail et d'emploi que connaissent les individus.

De la sorte, l'analyse sociologique appréhende les phénomènes tant dans leurs dimensions macrosociologiques (et les statistiques sont ici incontournables) que sous leurs aspects microsociologiques. Christian BAUDELLOT et Roger ESTABLET se demandaient à propos des suicides individuels : « peut-on faire la sociologie d'une exception ? » (BAUDELLOT Ch., ESTABLET Roger, *Suicide. L'envers de notre monde*, Seuil, 2006). Dans son étude sur Les causes du suicide, dès 1930, Maurice HALBWACHS avait placé au cœur de sa réflexion l'idée que le suicide exprime d'une manière ou d'une autre une forme de désespoir. Si celui-ci est inhérent à la personne, il n'est pas moins dissociable de la société dans laquelle elle évolue, et des relations à travers lesquelles le torrent de la vie sociale coule. HALBWACHS pouvait donc conclure : « *Nous irions donc, en réalité, plus loin que DURKHEIM dans la voie où il s'est engagé, puisque nous expliquerions par des causes sociales non seulement les grandes forces qui détournent du suicide, mais encore les événements particuliers qui n'en sont non pas les prétextes, mais les motifs* » (HALBWACHS M., *Les causes du suicide*, [1930], PUF 2002).

BIBLIOGRAPHIE INDICATIVE.

- *Savoir distinguer les notions de travail, activité, statut d'emploi (salarié, non-salarié), chômage ; comprendre que les évolutions des formes d'emploi rendent plus incertaines les frontières entre emploi, chômage et inactivité.*

-GAUTIÉ Jérôme, « Au-delà des chiffres de l'emploi et du chômage. Problématiques, catégories et indicateurs », *Idées économiques et sociales*, 2016/3 (n° 185).

- CÉZARD Michel, « Le chômage et son halo », *Economie et statistique*, n°193-194, 1986.

-MARCHAND Oliver, THÉLOT Claude, *Le Travail en France (1800-2000)*, Nathan, 1997.

-MARUANI Margaret, REYNAUD Emmanuèle, *Sociologie de l'emploi*, La Découverte, 2004

-MÉDA Dominique, *Le travail*, PUF, 2018.

-LALLEMENT Michel, *Le travail. Une sociologie contemporaine*, Gallimard, 2007.

-VATIN François, *Le travail et ses valeurs*, Albin Michel, 2008.

- *Comprendre les principales caractéristiques des modèles d'organisation taylorien (division du travail horizontale et verticale, relation hiérarchique stricte) et post-taylorien (flexibilité, recombinaison des tâches, management participatif) ; comprendre les effets positifs et négatifs de l'évolution des formes de l'organisation du travail sur les conditions de travail.*

-CLOT Yves, GOLLAC Michel, *Le travail peut-il devenir supportable ?* Armand Colin, 2017.

-CORIAT Benjamin, *L'atelier et le robot*, Bourgois, 1990

-COUTROT Thomas, *Critique de l'organisation du travail*. La Découverte, « Repères », 2002

-DE COSTER Michel, PICHault François (sous la direction de.), *Traité de sociologie du travail*. De Boeck Supérieur, 1998.

-ERBÈS-SEGUIN Sabine, *La sociologie du travail*, La Découverte, 2010.

-FRIEDMANN Georges, *Le Travail en miettes*, Gallimard, 1956.

-LINHART Daniele, *La comédie humaine du travail. De la déshumanisation taylorienne à la sur-humanisation managériale*, ERES, 2015.

-MARX Karl, *Le Capital* [1867], Editions sociales, 1954.

-PILLON Thierry, VATIN François, *Traité de sociologie du travail*, Octarès, 2nde éd. 2007.

-VALEYRE A., LORENZ E., CARTRON D., CSIZMADIA P., GOLLAC M. et ILLÉSSY M., *Working conditions in the European Union : Work organization*, Office for Official Publications of the European Communities, 2009.

- *Connaître les principaux descripteurs de la qualité des emplois (conditions de travail, niveau de salaire, sécurité économique, horizon de carrière, potentiel de formation, variété des tâches).*

-ALGAVA Élisabeth, DAVIE Emma, LOQUET Julien, VINCK Lydie, « Conditions de travail. Reprise

de l'intensification du travail chez les salariés », *Dares Analyses*, n°49, 2014.

-Centre d'études de l'emploi, *La qualité de l'emploi*, La Découverte, 2006.

-ERHEL Christine, GUERGOAT-LARIVIÈRE Mathilde, « La qualité de l'emploi », *Idées économiques et sociales*, 2016/3 (n° 185).

-KARASEK Robert, « Job demands, job decision latitude, and mental strain: Implications for job redesign », *Administrative Science Quarterly*, n° 24, 1979.

-MÉDA Dominique, VENDRAMIN Patricia, *Réinventer le travail*, PUF, 2013.

-GOLLAC Michel, VOLKOFF Serge, WOLFF Loup, *Les conditions de travail*, La Découverte, 2014.

- *Comprendre comment le numérique brouille les frontières du travail (télétravail, travail / hors travail), transforme les relations d'emploi et accroît les risques de polarisation des emplois.*

-ASKENAZY Philippe, *Partager les richesses*, O. Jacob, 2019.

-CASILLI Antonio, *En attendant les robots. Enquête sur le travail du clic*, Seuil, 2019.

-DEGRYSE Christophe, « Les impacts sociaux de la digitalisation de l'économie », *Working Paper ETUI*, février 2016,

-DOSI Giovanni, VIRGILLITO Maria Enrica, « L'évolution du tissu social – entre nouvelles technologies et tendances socio-économiques anciennes », *Revue internationale du Travail*, vol. 158, n° 4, 2019.

-FLICHY Patrice, *Les nouvelles frontières du travail à l'ère numérique*, Seuil, 2017.

-HALLÉPÉE Sébastien, MAUROUX Amélie, « Quels sont les salariés concernés par le télétravail ? », *DARES Analyses*, n°51, novembre 2019.

-PEUGNY Camille, « L'évolution de la structure sociale dans quinze pays européens (1993-2013) : quelle polarisation de l'emploi ? », *Sociologie*, n°4, vol. 9, 2018.

- *Comprendre que le travail est source d'intégration sociale et que certaines évolutions de l'emploi (précarisation, taux persistant de chômage élevé, polarisation de la qualité des emplois) peuvent affaiblir ce pouvoir intégrateur.*

-BOLTANSKI Luc, CHIAPPELLO Eve, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, 1999

-BAUDELOT Christian, GOLLAC Michel, *Travailler pour être heureux ? Le bonheur et le travail en France*, Fayard, 2003.

-DURKHEIM Émile, *De la division du travail social*, [1893], PUF, 2013.

-LAZARSFELD Paul F., JAHODA Marie, ZEISEL Hans, *Les Chômeurs de Marienthal* (1933), Minuit, 1981.

-PAUGAM Serge, *Le salarié de la précarité. Les nouvelles formes de l'intégration professionnelle*, PUF, 2000.

Comment expliquer l'engagement politique dans les sociétés démocratiques ?

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre que l'engagement politique prend des formes variées (vote, militantisme, engagement associatif, consommation engagée).
- Comprendre pourquoi, malgré le paradoxe de l'action collective, les individus s'engagent (incitations sélectives, rétributions symboliques, structure des opportunités politiques).
- Comprendre que l'engagement politique dépend notamment de variables sociodémographiques (catégorie socioprofessionnelle, diplôme, âge et génération, sexe).
- Comprendre la diversité et les transformations des objets de l'action collective (conflits du travail, nouveaux enjeux de mobilisation, luttes mi-noritaires), des acteurs (partis politiques, syndicats, associations, groupements) et de leurs répertoires.



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Table des matières

I. Que recouvre l'engagement politique ?	5
A. La diversité des formes de l'engagement	5
1. <i>Les diverses formes de participation</i>	5
2. <i>L'articulation entre les dimensions individuelles et collectives de l'engagement</i>	6
B. La diversité des acteurs	7
1. <i>Les structures traditionnelles du militantisme</i>	7
2. <i>Le développement d'organisations plus informelles</i>	8
C. La diversité des répertoires d'action	9
1. <i>L'analyse de Charles Tilly</i>	9
2. <i>Comment expliquer le choix d'un répertoire d'action collective ?</i>	10
II. Les logiques de l'engagement	12
A. Les incitations sélectives comme réponse au paradoxe de l'action collective	12
1. <i>Le paradoxe d'Olson</i>	12
2. <i>L'importance des incitations sélectives</i>	13
B. Les rétributions symboliques de l'action collective	14
1. <i>Des gratifications immatérielles fondées sur le désintéressement</i>	14
2. <i>La construction d'une identité valorisante pour soi et pour autrui</i>	15
3. <i>La reconnaissance de compétences invisibilisées</i>	16
4. <i>Les plaisirs de l'action collective</i>	17
C. La structure des opportunités politiques	18
<i>Complément : Comment les Sciences sociales et politiques expliquent-elles le « passage à l'action » collective ?</i>	19
III. Les déterminants sociaux de l'engagement	21
A) Genre et engagement	21
1. <i>Une féminisation inachevée</i>	21
2. <i>Du genre des militants au genre du militantisme</i>	22
B) Catégorie socioprofessionnelle, niveau de diplôme et engagement	23
1. <i>La sur-représentation des cadres et des diplômés de l'enseignement supérieur</i>	23
2. <i>Un engagement de plus en plus adossé aux ressources scolaires</i>	24
C) Age, génération et engagement	26
IV. Les transformations de l'action collective et de la conflictualité sociale	27
A. Quel déclin des conflits du travail ?	27
1. <i>Le recul de l'action syndicale</i>	27

2. Une baisse de la conflictualité du travail à relativiser	28
B. De nouveaux mouvements sociaux ?	30
1. La théorie des NMS.....	30
2. Les critiques du paradigme des NMS.....	31
C. De nouveaux militants ?	32
D. Quelles évolutions de l'engagement politique ?.....	33
1. Nouveaux objets, nouveaux acteurs.....	33
2. De nouveaux répertoires d'action	34
Bibliographie.....	36

En France, la fin de l'année 2018 et l'essentiel de l'année 2019 ont été scandés par les « *actes* » successifs du mouvement protestataire des « *Gilets jaunes* », initialement lié à l'augmentation du prix des carburants automobiles. L'ampleur de la contestation, son caractère peu structuré, le rôle qu'y ont joué les réseaux sociaux, l'apparition de porte-paroles extérieurs au monde syndical et partisan, la combinaison de formes de mobilisation classiques et novatrices... ont poussé certains médias à s'interroger sur la survenue d'un nouvel âge des mouvements sociaux.

Sans nier la spécificité de ce mouvement, il convient toutefois de ne pas surestimer l'importance de la « *rupture* » qu'il traduirait. La sociologie se doit en effet d'objectiver les transformations de l'engagement sans pour autant négliger la permanence d'un certain nombre de ses expressions. Les grèves et manifestations qui ont entouré le projet de réforme des retraites lors de l'hiver 2019-2020 résonnent ainsi avec des formes de conflictualité plus anciennes.

Il semble alors légitime de se pencher sur les grilles de lecture que la sociologie et la science politique ont développées afin de rendre compte de l'engagement politique dans les sociétés démocratiques.

Pour ce faire, il faut avant toute chose définir l'engagement et déployer la diversité de ses formes, de ses acteurs ainsi que de ses répertoires d'action (I). La question des logiques de l'engagement est cruciale : à la mise en évidence des facteurs structurels qui favorisent plus ou moins le déclenchement des mobilisations, répond celle des rétributions dont bénéficient les individus qui s'engagent (II). L'analyse de l'engagement exige ensuite de réinscrire ces logiques dans des appartenances sociales, en interrogeant le rôle des grandes variables socio-démographiques (III). Enfin, la sociologie des mouvements sociaux s'est largement organisée, depuis les années 1960, autour de théories et paradigmes concernant les évolutions de la conflictualité. Une présentation et une discussion des principales hypothèses permet de mieux cerner les contours de la « nouveauté » sans céder pour autant à une lecture trop évolutionniste (IV).

I. Que recouvre l'engagement politique ?

A. La diversité des formes de l'engagement

1. Les diverses formes de participation

L'engagement politique peut se définir comme le fait, pour un individu, de prendre parti sur des problèmes politiques par son action ou ses discours. S'il a longtemps été appréhendé à partir de la distinction entre participation conventionnelle et non conventionnelle, celle-ci est désormais largement discutée.

La participation politique conventionnelle désigne le vote et les activités qui l'entourent, dans le cadre notamment de la campagne électorale. La participation politique non conventionnelle, parfois qualifiée de « *protestataire* », regroupe toutes les formes de participation politique qui ne relèvent pas du vote, soit un large inventaire qui va de la pétition à l'action violente en passant par la grève, la manifestation, l'occupation de locaux... Pour en donner une définition positive, on retiendra qu'il s'agit d'actions collectives qui s'adressent aux détenteurs du pouvoir, sont autonomes par rapport à ce dernier, expressives et contestataires (Mayer, 2010). L'illégalité ou la violence ne font en revanche pas partie des critères de définition.

La distinction entre participation politique conventionnelle et non conventionnelle traduit la priorité donnée aux formes de participation liées à l'élection des représentants. Cette relative délégitimation de la participation non conventionnelle se retrouve dans l'opinion publique. Ainsi, les données issues du Baromètre de la confiance politique du Cevipof montrent qu'en 2018, 55% des Français considèrent que le vote est l'un des deux moyens permettant le plus efficacement d'influencer les décisions prises, tandis que seuls 42% choisissent la manifestation et 27% la grève. Le vote est aussi la forme de participation politique la plus fréquente. En 2017, année pourtant marquée par une abstention relativement forte, 86% des électeurs inscrits ont voté à au moins un des quatre tours de scrutin. Par comparaison, la signature d'une pétition en ligne, forme de participation non conventionnelle la plus fréquemment déclarée, est citée par 64% des individus (d'après un sondage paru en 2018 pour le compte de la fondation Jean Jaurès¹), devant la manifestation (49% des répondants).

La séparation entre participation politique conventionnelle et non conventionnelle peut toutefois être discutée. Des pratiques peuvent se trouver à la frontière : par exemple, les manifestations de l'entre-deux-tours en avril 2002, la présentation de listes « animalistes » lors des dernières élections européennes, ... De même, le militantisme communiste s'est longtemps constitué autour d'un modèle d'engagement pluriel, à la fois au parti et dans la galaxie des syndicats et associations qui lui étaient liés (*CGT, Secours populaire...*). Surtout, la par-

1 https://jean-jaures.org/sites/default/files/redac/commun/productions/2018/0112/observatoire_de_la_democratie_janvier_2018.pdf

ticipation « non conventionnelle » est une forme de participation politique dont la légitimité est de plus en plus reconnue dans les États démocratiques. Dans *La contre-démocratie* (2006), Pierre Rosanvallon analyse même la critique croissante envers les représentants élus comme une transformation (et non une crise) de la démocratie dans les pays occidentaux : « cette contre-démocratie n'est pas le contraire de la démocratie ; c'est plutôt la forme de démocratie qui contrarie l'autre, la démocratie des pouvoirs indirects disséminés dans le corps social, la démocratie de la défiance organisée face à la démocratie de la légitimité électorale ».

2. L'articulation entre les dimensions individuelles et collectives de l'engagement

La rédaction du programme invite à ne pas limiter la question de l'engagement politique aux pratiques collectives. La consommation engagée offre alors un observatoire particulièrement intéressant. En effet, les pratiques de consommation peuvent se trouver investies d'une dimension contestataire et s'inscrire dans le cadre d'une action collective, quand des entrepreneurs de protestation incitent les consommateurs à « *choisir les produits, les producteurs et les services davantage en fonction du contenu politique du produit qu'en fonction du produit comme objet matériel en soi* » (Micheletti, 2003). L'histoire de la consommation dite « engagée » est ancienne. Le boycott trouve ses origines dans le mouvement d'indépendance américain au 18^{ème} siècle ; le développement du commerce équitable prend racine dans les mouvements tiers-mondistes des années 1960-1970. Aujourd'hui, la consommation engagée est surtout associée à la nébuleuse altermondialiste. Ces différentes expressions ont pour dénominateur commun d'émaner d'acteurs qui ne parlent pas au nom des consommateurs (contrairement à des associations de consommateurs) mais utilisent la consommation comme « *levier d'action politique* » (Balsiger, 2009b).

Sophie Dubuisson-Quellier (*La consommation engagée*, 2009) souligne cependant la particularité de cette forme d'action collective, qui se fonde souvent sur des expressions individualisées. Dans son étude, avec Julien Barrier, de la protestation anti-publicitaire en France, elle s'intéresse à la façon dont s'est progressivement constitué un cadre collectif dans lequel peuvent s'insérer des engagements individuels. Certains acteurs (en particulier autour du collectif *Résistance à l'Aggression Publicitaire, RAP*) ont tissé des liens entre des opérations isolées, en les labellisant ex post comme des actions de protestation anti-publicitaire, et en faisant émerger un répertoire d'action spécifique (par exemple, les « *barbouillages* » d'affiches publicitaires ou les opérations de « *déversement de prospectus* »). L'essor du mouvement a ensuite été favorisé par ses liens avec des mouvements sociaux plus visibles et/ou institutionnalisés, comme les mouvements écologistes ou féministes, qui ont partiellement repris ces formes d'action. « *Un certain nombre de collectifs offrent aujourd'hui des répertoires d'action concrets qui permettent aux militants d'y trouver les modes d'expression individualisés qu'ils recherchent. L'action anti-publicitaire est assurément l'un de ces moyens, mais ce*

n'est pas le seul, on peut interpréter un certain nombre de comportements liés à la consommation engagée de la même façon : achats de produits issus du commerce équitable, consommation de produits issus de l'agriculture biologique, éco-gestes, boycotts, marches pour la décroissance, promotion de la consommation responsable ou actions anti-consommation (...). Il est évident que la notion d'action collective individualisée ne prend son sens que si l'on rend compte avec détail des moyens que se donnent les mouvements sociaux pour donner une dimension collective à ces gestes individuels » (Barrier, Dubuisson-Quellier, 2007).

Enfin, la consommation engagée apparaît traversée par de nombreuses tensions, entre actions individuelles et collectives, institutionnalisées (à travers des dispositifs d'orientation des consommateurs tels que des labels) ou protestataires, visant l'État ou les acteurs économiques..., et en fonction du rapport entretenu avec le marché : s'agit-il de consommer d'autres produits, ou de dénoncer et réduire la place de la consommation dans les modes de vie ?

B. La diversité des acteurs

1. Les structures traditionnelles du militantisme

Le militantisme politique prend place notamment au sein des partis politiques. En droit, les partis n'ont pas de statut particulier. Ils se rattachent aux associations loi 1901. Pour être un parti politique, il faut alors se soumettre à la législation sur le financement des partis (en déposant chaque année ses comptes à la Commission nationale des comptes de campagne et des financements politiques). Au-delà de ce cadre, on considère généralement qu'un parti politique rassemble des membres partageant des valeurs communes et que son objectif est la conquête et l'exercice du pouvoir. Schumpeter définit ainsi les partis comme des groupes « *dont les membres se proposent d'agir de concert dans la lutte concurrentielle pour le pouvoir politique* » (Schumpeter, 1942). On pourra ajouter qu'il s'agit d'organisations durables, avec un ancrage local et national, dont le but est l'obtention d'un soutien populaire et la conquête du pouvoir (*La Palombara*, Weiner, 1966). Les partis politiques sont apparus au 19^{ème} siècle, avec l'émergence du suffrage universel. En contribuant à la rédaction des programmes, à la sélection des candidats et à la mobilisation de l'électorat, ils en assurent le fonctionnement en ouvrant l'accès aux fonctions électives au-delà des seuls notables, substituant « *la force du nombre* » à la « *force du nom* ».

Quand on parle des associations, on désigne donc implicitement à celles qui ne sont pas rattachées au monde partisan. Une association a des statuts qui en définissent les objectifs et le mode de fonctionnement. Ce cadre, extrêmement large, regroupe des associations dont l'objectif est explicitement politique, mais aussi d'autres dont la raison d'être tourne autour de la sociabilité et des loisirs : association sportive, club du troisième âge... Ainsi, si 42% des Français sont membres d'une association en 2013 selon l'Insee (Burrigand &

al., 2016), seuls 17% appartiennent à une association dont le but était la défense de droits ou d'intérêts – ce qui reste toutefois bien supérieur au pourcentage de Français adhérant à un parti politique (1%). Le militantisme partisan est une forme mineure (statistiquement parlant) d'engagement politique. Il convient par ailleurs de distinguer l'adhésion de l'engagement. On parle d'engagement à partir du moment où l'on trouve une participation durable, dont l'adhésion n'est donc qu'un indicateur limité.

Les syndicats sont, quant à eux, des associations de personnes destinées à la défense d'intérêts professionnels communs. Leur statut est régi par le Code du travail et ne relève donc pas de la loi de 1901 (la liberté syndicale a été reconnue par la loi Waldeck-Rousseau en 1884). Ils ont pour objet exclusif la défense des droits et des intérêts des professionnels qui en sont membres. Si la France est un pays dans lequel le taux de syndicalisation est relativement faible (9% selon l'OCDE en 2016, bien loin des 67% de salariés suédois syndiqués), il faut signaler que les pays d'Europe du Nord ont développé un modèle de « *syndicalisme de service* », dans lequel les organisations syndicales peuvent remplir un rôle de protection sociale ou de fourniture de services, qu'assurent en France les comités d'entreprise (assurances, voyages, ...).

2. Le développement d'organisations plus informelles

Si l'engagement partisan, syndical ou associatif représente l'essentiel des possibilités d'engagement politique, on peut néanmoins signaler l'existence de groupements plus informels. Leur définition est plus malaisée, puisqu'il s'agit précisément d'organisations moins codifiées.

Les coordinations en font partie. La première coordination importante est la coordination nationale infirmière en 1988. Elle se crée à la suite d'un arrêté publié par la ministre de la santé, Michèle Barzach, qui ouvre l'accès aux études d'infirmier aux non bacheliers, puis intègre d'autres revendications, notamment salariales. Si la *CNI* est aujourd'hui devenu un syndicat, les coordinations se créent souvent en opposition à une activité syndicale perçue comme excessivement hiérarchique ou soupçonnée de compromission avec le pouvoir politique. Le cas le plus emblématique est probablement celui de la coordination des intermittents et précaires d'Île de France (*CIP-IDF*) qui naît à l'été 2003, à l'occasion d'un mouvement d'opposition à une réforme des indemnités chômage des intermittents du spectacle. Elle se construit en opposition à l'action syndicale, se voulant un collectif souple et relativement informel, dans lequel les décisions importantes se prennent en assemblée générale, même si le fonctionnement de la coordination est porté par des militants chevronnés, issus d'associations comme *Agir ensemble contre le chômage (AC!)*.

Si la revendication explicite du statut de coordination est rare, beaucoup de mouvements peuvent néanmoins se rattacher à un fonctionnement analogue. Le mouvement des

Gilets jaunes a par exemple été porté par des regroupements informels, notamment via les réseaux sociaux, dans le refus explicite de l'affiliation à une organisation politique ou syndicale ou de la constitution d'une organisation structurée. Ainsi, si une part significative des « *Gilets jaunes* » est engagée ou s'est engagée dans un parti, un syndicat ou une association (respectivement 17, 32 et 38%), le mouvement s'est assez largement caractérisé par une aversion à la représentation (Bedock & al., 2019).

La création de ZAD (« zones à défendre ») comme à Notre-Dame-des-Landes participe aussi au développement d'organisations informelles et horizontales. Geneviève Pruvost montre ainsi que la ZAD de Notre-Dame-des-Landes se caractérise par son absence de structuration et son ouverture à toute personne souhaitant s'y rendre, quelle que soit la durée de présence. Le militantisme à Notre-Dame-des-Landes semble alors se résumer au fait d'y résider et de participer à un mode de vie alternatif : « *Le visiteur qui chercherait à assister à des commissions comme dans le mouvement des Indignés ou de Nuit Debout peinerait à en trouver sur une base quotidienne à la ZAD. Il y a bien des assemblées générales du mouvement (au rythme variable) et des habitants (hebdomadaires), ainsi que des rendez-vous sur la répartition des terres, l'organisation des prochaines manifestations nationales ou sur des points plus précis (par exemple sur un thème comme le sexisme, ou autour de la projection d'un documentaire), mais ces réunions ne constituent pas l'essentiel de l'activité journalière des occupants. Occuper la zone, c'est surtout s'occuper à la rendre habitable.* » (Pruvost, 2017).

C. La diversité des répertoires d'action

1. L'analyse de Charles Tilly

La diversité des formes de l'engagement ne désigne pas seulement celle des organisations. La notion de répertoire d'action collective, forgée par Charles Tilly, permet d'éclairer la diversité des formes d'action protestataire. Selon l'auteur, un mouvement social a toujours à disposition un ensemble de formes d'action possibles, d'autres modalités d'action étant en revanche exclues. En 1986, dans *La France conteste*, il écrit ainsi : « *Toute population a un répertoire limité d'actions collectives, c'est-à-dire de moyens d'agir en commun sur la base d'intérêts partagés. Ainsi, la plupart des gens savent aujourd'hui comment participer à une campagne électorale, fonder une association ou s'y affilier, mettre une pétition en circulation, manifester, faire la grève, tenir un meeting, créer un réseau d'influence, etc. Ces différents moyens d'action composent un répertoire, un peu au sens où on l'entend dans le théâtre et la musique, mais qui ressemble plutôt à celui de la comedia dell'arte ou du jazz qu'à celui d'un ensemble de musique classique. On en connaît plus ou moins bien les règles, qu'on adapte au but poursuivi. (...) Le répertoire en usage dicte l'action collective* » (Tilly, 1986).

L'analyse de Tilly a notamment une portée historique. Il montre ainsi qu'avant la révolution industrielle, les moyens de communication sont limités, les communautés sont essentiellement locales et la nationalisation des enjeux est faible. Les mobilisations protestataires se distinguent alors par trois caractéristiques. Elles se déploient à l'échelle locale ; elles recherchent dans ce cadre le soutien d'un notable, en demandant sa protection ou en sollicitant son intermédiation pour accéder à une autorité plus lointaine ; enfin, le mode d'action relève du détournement de rituels préexistants (parodie de procession, violence exercée contre un mannequin de paille...). Dans un article paru en 1984, Tilly donne ainsi l'exemple d'une protestation populaire à Narbonne en 1682, qui se déclenche, alors que la récolte de blé a été mauvaise, quand le pouvoir royal décide le rétablissement du droit de cosse, un impôt prélevé à l'occasion de la vente de grains par une personne étrangère à la ville. La mobilisation ne dépasse pas les frontières de la ville, est prise en charge par les notables locaux et demeure peu structurée.

Tilly identifie ensuite le passage de ce répertoire d'action « *local-patronné* » à un répertoire « *national-autonome* », vers le milieu du 19^{ème} siècle. L'émergence de moyens de transport modernes ou d'une presse nationale à grand tirage, ainsi que l'autorisation des activités syndicales en 1884 et le vote en 1901 de la loi sur les associations, favorisent la structuration et la nationalisation des revendications, qui se tournent vers l'État. La protestation s'éloigne du patronage des notables et s'organise de manière autonome, avec des rituels (la grève, la manifestation) qui lui sont propres. La plus grande organisation de la protestation s'accompagne aussi d'une maîtrise croissante de la violence.

L'analyse de Tilly n'est pas seulement diachronique. A un instant donné, chaque groupe social dispose d'un répertoire d'action qui lui est propre. Le recours aux barricades est ainsi caractéristique de mobilisations étudiantes (Fillieule, 1993). Dans ce même article, Olivier Fillieule montre que le recours à la violence est suffisamment ancré dans les répertoires d'action collective de certains groupes pour être anticipé et pris comme une donnée par les pouvoirs publics. Il prend ainsi l'exemple d'une manifestation d'agriculteurs des Pyrénées-Orientales en 1982 contre l'importation de produits en provenance d'Espagne. Les autorités font alors le choix de laisser certaines dégradations se produire (dont l'arrachage de 600 mètres de rails), car elles sont jugées inévitables et préférables aux incendies de camions qui étaient craints.

2. Comment expliquer le choix d'un répertoire d'action collective ?

D'une part, les répertoires d'action sont contraints par les ressources à disposition. Celles-ci peuvent être matérielles, mais aussi relever de savoir-faire. Dans le cas du mouvement Nuit Debout, la mobilisation s'organise notamment autour d'activités renvoyant à l'idée de « *faire de la politique autrement* » : « *plantations impromptues, fabrication d'objets com-*

me des chaises en bois de palette, chants et danses, interventions d'intellectuels universitaires ou non, mise en place de « stands » qui demanderaient une description à part entière (« cantine debout », vente de livres, représentation d'autres mouvements sociaux, etc.). Surtout, une large place était accordée au débat d'idées et à la discussion d'enjeux démocratiques, qui étaient débattus dans des « commissions » et à l'assemblée générale quotidienne en début de soirée, celle-ci pouvant rassembler plusieurs centaines de personnes. À certains égards, ce rassemblement public proposait donc une sorte de « marché des idées » » (Blavier & al., 2017). Or ce répertoire d'action peut être relié aux propriétés sociales des participants au mouvement. Les deux tiers des participants présents place de la République ont fait des études post-bac (deux fois plus qu'en population générale), à l'image des autres « mouvements de place » comme Occupy Wall Street ou le mouvement des « indignés ». Il s'agit toutefois de diplômés appartenant à l'univers des « créatifs culturels » : aux mondes de l'art, de l'enseignement, associatif... S'ajoute aux représentants de ces univers, marqués par un déclassement statutaire certain, un nombre significatif de diplômés chômeurs ou de personnes en grande précarité. En définitive, ces « secteurs principaux partagent ce paradoxe commun d'avoir une familiarité avec la production culturelle, un rapport compétent et donc décomplexé à la politique, mais sans pour autant disposer de formes de mobilisation visibles telles que la grève ou la manifestation de masse. Cela peut contribuer à expliquer leur inclinaison pour cette sorte de happening qu'est l'occupation d'une place publique, sa médiatisation et les sociabilités amicale et professionnelle qui s'y rattachent » (Blavier & al., 2017).

D'autre part, les répertoires d'action peuvent aussi être structurés en référence à une histoire de la nation ou du groupe, à une idéologie ou à une image dont les acteurs ne peuvent se défaire. Alexandra Goujon et Ioulia Shukan montrent ainsi que l'occupation de la place Maïdan par les manifestants en 2013 « s'impose d'elle-même à ses initiateurs en tant que répertoire d'action en raison de son utilisation depuis la fin de l'URSS. En 1990, les étudiants y avaient organisé une grève de la faim pendant seize jours et obtenu la démission du président du Conseil des ministres ukrainien. En 2001, le mouvement « Une Ukraine sans Koutchma » s'organisait autour d'une vingtaine de tentes près de la place pour protester contre le président de l'époque. En 2004, la Révolution orange, mouvement de protestation contre la falsification des résultats de l'élection présidentielle, débouche, après trois semaines d'occupation de la place, sur l'organisation d'un nouveau tour de scrutin » (Goujon, Shukan, 2015).

Un répertoire d'action peut être aussi lié à l'identité du groupe qui se mobilise. Kévin Geay montre ainsi que si l'organisation traditionaliste Civitas refuse d'ouvrir son répertoire d'action à des pratiques plus consensuelles, à même d'élargir l'audience du mouvement, persistant à défiler munis de tous les symboles du catholicisme traditionaliste, c'est parce que la mobilisation collective a pour eux moins un but prosélyte que de réaffirmation de l'attachement à des pratiques distinctives : « Ainsi, loin de se saisir des pancartes du collectif EMV [En marche pour la Vie], véhiculant des slogans apolitiques et séculiers tels que « Sauvez les bébés à

naître ! » ou « Des lois pour la vie ! », les militants de FJC [France Jeunesse Civitas] déploient chaque année drapeaux tricolores frappés du Sacré Cœur, bannières à l'effigie de la Vierge Marie, Saint Suaire, etc. (...) Ils sont toujours cantonnés en queue de cortège, loin des caméras et des médias » (Geay, 2014).

A travers ces différents exemples, on perçoit que le recours à un répertoire d'action est toujours un choix stratégique en même temps qu'une forme d'expression. La pratique par les militants d'Act-Up du « die-in » est ainsi indissociablement un choix rationnel, au vu de la petite taille du groupe, qui a besoin de « frapper fort » pour attirer l'attention des médias, et une façon de dénoncer de façon tragique la souffrance et la mort liées au sida.

II. Les logiques de l'engagement

A. Les incitations sélectives comme réponse au paradoxe de l'action collective

1. Le paradoxe d'Olson

Le paradoxe d'Olson, issu de l'ouvrage *Logique de l'action collective* paru en 1965, se construit en opposition avec les théories qui voyaient dans l'action collective une marque de l'irrationalité des foules, l'irruption soudaine d'une colère, ou la conséquence mécanique d'un excès de frustrations. Raymond Boudon explique ainsi dans sa préface à l'ouvrage de Mancur Olson que ce dernier montre que « la communauté d'intérêt, même lorsqu'elle est une donnée évidente pour tous, ne suffit pas à provoquer l'action commune permettant de promouvoir l'intérêt de tous ».

En effet, les bénéfices de l'action collective sont généralement indivisibles (retrait ou mise en place d'une réforme, hausse des salaires...). Ils profitent à tous, indépendamment de la participation ou non à l'action collective. Ils ont donc la caractéristique de biens collectifs, non rivaux et non exclusifs. Or on sait qu'en économie, le problème posé par un bien collectif est celui de sa production. Les coûts étant individuels et le bénéfice collectif, il est individuellement rationnel de ne pas contribuer à la production.

Olson distingue alors trois situations. Les plus petits groupes ne connaissent guère de problème de passager clandestin, car la participation de chacun à la mobilisation est décisive, et car le contrôle exercé par le groupe sur ses membres y est beaucoup plus serré. Ainsi, Philip Balsiger (Balsiger, 2009a) montre que les opérations de boycott sont plus efficaces à un niveau local, car elles peuvent alors avoir lieu « dans une communauté restreinte, dense et unie, capable de réprimer ceux qui faisaient défection ». C'est le cas par exemple de plusieurs boycotts syndicaux du début du 20^{ème} siècle aux États-Unis, ou du célèbre bus boycott à Montgomery

en 1955. Olson estime que les groupes de taille intermédiaire, où la décision de participer a un effet sensible sur les résultats de l'action collective, sont dans une situation indéterminée. Enfin, dans les grands groupes, l'auteur considère comme acquis le fait que le mouvement ne prenne pas en l'absence de coercition ou d'incitation à agir dans l'intérêt commun.

2. L'importance des incitations sélectives

Selon Olson, une part importante de l'explication des mobilisations réside dans la présence d'incitations sélectives. Celles-ci créent un intérêt à l'engagement en associant des avantages individuels à la participation et/ou des coûts à la non-participation, que ce soit par des mécanismes de sanction ou par la fourniture d'avantages dont sont exclus ceux qui ne s'engagent pas.

L'existence d'incitations sélectives a notamment été mise en évidence dans le cas de l'action syndicale. Si la mise en place de piquets de grève et l'attitude vis-à-vis des « jaunes » peut avoir un effet dissuasif, l'incitation sélective la plus efficace reste celle mise en place par certains syndicats, de dockers ou du livre notamment, qui obtiennent le monopole de l'embauche. Ce système, dit de closed-shop, généralisé aux États-Unis par le Wagner Act entre 1936 et 1947, a aussi pu être expérimenté en France. Une étude sur le syndicalisme docker publiée par Michel Pigenet montre ainsi que les syndicats cherchaient à minima à assurer une priorité d'embauche à leurs membres. « *Lorsqu'ils le peuvent, les militants vont plus loin et instituent l'organisation ouvrière en régulateur des effectifs au moyen d'une distribution sélective des cartes syndicales. Bien peu, toutefois, y parviennent durablement avant 1936. Dans l'entre-deux-guerres, Calais, Le Havre et Dunkerque font exception* ». Au-delà du contrôle formel de l'embauche, les syndicats de dockers pouvaient aussi exiger de leurs membres qu'ils refusent de faire équipe avec un docker non syndiqué, et le modèle havrais permettait même « *l'exclusion temporaire de l'embauche des ouvriers en retard de cotisations ou pointés absents sans motif valable aux assemblées générales mensuelles* » (Pigenet, 2003). S'ajoutaient enfin à cela des incitations plus positives : visites aux syndiqués hospitalisés, collectes au profit des victimes d'accidents du travail et de leurs familles... Dans d'autres pays, la présence d'un syndicalisme de service permet aussi de fournir des incitations sélectives à même de renforcer le taux de syndicalisation.

Les partis politiques fournissent aussi un certain nombre d'incitations sélectives. Il en va ainsi de la possibilité, pour les responsables, d'occuper des positions de pouvoir dans l'organisation ou dans l'administration, et donc de cumuler des avantages matériels et « *diverses gratifications symboliques comme le prestige, la notoriété, l'honneur et le pouvoir* » (Gaxie, 2017). Pour les permanents du parti, collaborateurs et attachés, l'engagement permet l'accès à un emploi rémunéré.

L'existence d'incitations sélectives peut enfin se retrouver dans des associations. Dans *La cause des sans papiers* (Siméant, 1998), l'auteure montre que la perspective de voir son dossier de régularisation examiné fait partie des éléments qui peuvent influencer le passage à la mobilisation. Les travaux sur Civitas menés par Kevin Geay indiquent aussi que l'organisation propose l'accès à un service d'« *entraide catholique* » qui permet l'accès des étudiants à des logements parisiens à bas coût loués par des propriétaires traditionalistes, à des petits boulots, voire pour certaines professions « *l'accès monopolistique à la clientèle traditionaliste* ». L'exemple le plus frappant d'incitation sélective est celui de Fernand, doctorant non financé, qui trouve dans Civitas la possibilité d'être reconnu comme intellectuel et auteur à succès : « *Fernand souhaite être pris au sérieux. Or, comment être reconnu comme un intellectuel lorsqu'on est, comme lui, nationaliste, monarchiste, fondamentaliste, et porté à reconnaître l'existence d'une « question juive » ? Comment espérer acquérir les signes objectifs (diplômes, thèses, publications) et subjectifs (reconnaissance des pairs, tribunes) du statut d'intellectuel lorsque l'on est porteur d'une identité stigmatisable ? (...) C'est lors d'une session de formation de Civitas que Fernand rencontre le professeur d'Université qui acceptera de devenir son directeur de thèse. (...) Mener une thèse sans financement coûte cher ? Un poste d'enseignant en école libre hors contrat lui est assuré. Valoriser un doctorat sans organiser de colloques ni publier dans des revues consacrées est une stratégie risquée en termes de carrière universitaire ? Fernand est publié systématiquement dans les éditions de son milieu, dispose d'un réseau étendu et intervient tous les mois sur Radio Courtoisie.* » (Geay, 2014).

On voit donc à travers ces différents exemples que les membres d'une organisation militante en retirent un ensemble d'avantages matériels qui, sans être forcément déterminants dans l'engagement, peuvent contribuer à sa perpétuation.

B. Les rétributions symboliques de l'action collective

1. Des gratifications immatérielles fondées sur le désintéressement

Toutes les organisations n'ont pas la possibilité d'offrir des incitations sélectives conséquentes. Surtout, il est difficile de réduire l'engagement à la recherche d'avantages matériels, a fortiori quand beaucoup d'organisations mettent en avant le « *désintéressement* » du militant. La notion de rétribution symbolique est alors centrale et permet d'enrichir significativement la compréhension des comportements « *prosociaux* ».

La mise en évidence de telles rétributions ne s'inscrit pas nécessairement dans un cadre comme celui d'Olson, dérivé de la théorie du choix rationnel. En effet, les rétributions sont rarement connues à l'avance : elles se découvrent largement à l'occasion de la mobilisation, et n'entrent donc pas dans un calcul coût/avantage préalable. Dans son article devenu classique sur les rétributions du militantisme, Daniel Gaxie explique ainsi que la mise en évidence

de ces dernières ne doit pas « conduire à la vision cynique des partis de masse fonctionnant dans l'intérêt exclusif de militants qui chercheraient consciemment à maximiser les profits retirés de leur activité. Outre que la quête consciente des gratifications est rare et, à tout le moins, rarement systématique, qu'elles sont plus souvent obtenues que recherchées, c'est dans la logique des buts de l'organisation que s'opère la rémunération des services rendus (...). Quand bien même [les militants] chercheraient-ils consciemment à augmenter les gratifications liées à leur activité, leur comportement serait rapidement perçu comme « carriériste » (...), et leur projet s'en trouverait du même coup ruiné (...). C'est parce qu'ils participent à la vie de leur organisation sans pouvoir avouer ni s'avouer les rétributions qu'ils en retirent que les militants vivent leur adhésion et leur action comme un engagement politique désintéressé et c'est en ce sens précis que les mobiles politiques peuvent être tenus pour un facteur du militantisme » (Gaxie, 1977).

L'exemple du militantisme au sein de l'UDF étudié par Julien Frétel illustre bien la distinction entre incitations sélectives et rétributions symboliques. Pour des militants attachés à leur foi religieuse et sans culture partisane familiale, le désintéressement associé à l'engagement paraît essentiel. Ainsi, « la frustration relative qu'éprouvent les adhérents lorsqu'ils vérifient le faible niveau des biens alloués par le groupement, et lorsqu'ils expérimentent cette institution aux règles incertaines, est paradoxalement une condition de félicité. « Tout donner au parti et ne rien recevoir de lui », (...) est sans aucun doute l'une des expressions les plus souvent prononcées avec fierté à l'UDF » (Frétel, 2004).

Quelles peuvent être alors les formes prises par ces rétributions symboliques ?

2. La construction d'une identité valorisante pour soi et pour autrui

Une partie des rétributions symboliques relève de l'estime de soi, liée au sentiment de faire l'histoire, à la satisfaction morale que procure l'engagement... La notion de « protagonisme », développée par l'historien Haim Burstin à propos de la Révolution française, s'applique aux cas où les enjeux sont les plus forts. Il s'agit de la manière dont des citoyens ordinaires deviennent des personnalités remarquées du fait de leur activité insurrectionnelle. Cette grille de lecture s'applique au mouvement ukrainien de la place Maïdan : « La place tend ainsi à procurer à ses participants une nouvelle identité pouvant se superposer aux identités existantes. (...) Les révolutionnaires ordinaires de Maïdan ont de multiples occasions de sortir de l'anonymat en raison des différents modes de communication disponibles. Les réseaux sociaux leur permettent de rendre publique leur participation auprès d'un cercle restreint d'amis, de connaissances ou d'abonnés, via des photos ou des vidéos. C'est dans ce cadre qu'émerge un protagonisme ordinaire fondé sur une notoriété qui se fabrique autour des micro groupes, des amis, de la famille ou des collègues. Ce protagonisme s'appuie sur une participation à la routine

révolutionnaire qui est en soi rétributrice : « *L'action est en elle-même sa propre récompense* » » (Goujon, Shukan 2015).

Si la plupart des engagements ne comportent pas les enjeux de l'exemple précédemment cité, cela n'empêche en aucun cas la construction d'une identité valorisante par l'engagement. Dans un article intitulé « *S'engager « du côté des gens bien »* », Raphaël Challier analyse les ressorts de l'engagement populaire à droite et montre qu'il répond à deux types de trajectoire. D'une part, il permet à des militants qui ont connu, à des degrés divers, une expérience de déclassement social, de réaffirmer leur identification aux élites. Ainsi, « *beaucoup ont des cartes de visite concernant leurs activités associatives ou professionnelles qu'ils distribuent frénétiquement, manière d'afficher leur volontarisme dans la quête d'un capital social. Les militants de droite qui connaissent des déclassements plus marqués n'ont que la parole pour témoigner de leur statut passé et mènent un travail de remémoration* » (Challier, 2018). L'engagement à droite permet d'autre part à des militants d'origine modeste, mais ayant connu une situation d'ascension sociale, de réaffirmer leur ancrage populaire et le caractère méritocratique de leur réussite.

L'engagement politique de membres de groupes déconsidérés peut aussi s'analyser de la sorte. La notion de « *politique de statut* » a ainsi été développée par Joseph Gusfield pour décrire des engagements dont la fonction principale est le maintien du prestige du groupe, à travers la réaffirmation de la légitimité de ses valeurs et de son mode de vie. Il applique pour sa part cette notion aux mouvements de tempérance américains. Dans son étude de l'engagement au sein des associations familiales catholiques, Sophie Rétif mobilise aussi la notion de « *stigmaté politisant* », empruntée à Goffman, et désignant les cas dans lesquels une identité stigmatisante amène à revendiquer de manière militante son appartenance au groupe, et la légitimité des pratiques de ce dernier. Dans l'exemple cité, il s'agit de s'affilier à une association défendant les valeurs et le mode de vie des familles catholiques, qui éprouvent par ailleurs le sentiment d'une faible considération sociale de leurs choix de vie (Rétif, 2014).

3. La reconnaissance de compétences invisibilisées

Au-delà de bénéfices identitaires, l'engagement militant peut permettre une valorisation qui passe par l'exploitation de compétences moins reconnues dans les autres sphères sociales. Sophie Maurer et Emmanuel Pierru montrent ainsi, dans leur étude du mouvement des chômeurs de l'hiver 1997, comment la possibilité de participer aux tâches de la vie quotidienne est une source de valorisation pour certains chômeurs de longue durée désaffiliés. En l'absence d'organisation préalable, notamment, la possibilité de prendre des responsabilités s'ouvre à des profanes (Maurer, Pierru, 2001).

De même, la participation au mouvement des « *gilets jaunes* » a permis à certains engagés de valoriser des compétences, qu'elles soient manuelles (pour construire les cabanes), en termes de prise de parole publique, de prises de notes... jusqu'aux chômeurs et aux inactifs dont le temps libre en journée est une ressource pour tenir les ronds-points sur la durée. Dès lors, « *toute une économie morale populaire préexistante au mouvement y trouve à se réaliser, générant des gratifications symboliques importantes pour des personnes aux compétences habituellement dévalorisées ou invisibilisées* » (Bendali & al., 2019).

4. Les plaisirs de l'action collective

Enfin, l'engagement politique est à la source de satisfactions liées à sa pratique même. Il existe un plaisir lié à l'activité militante, qui se retrouve même dans ses composantes les plus exigeantes ou les plus risquées. Dans un article sur les militants kurdes du PKK, Elise Massicard développe le cas de Serhan, qui « *insiste à la fois sur l'importance du travail qu'il fournit à un moment où le PKK est en plein développement et sur l'excitation du travail clandestin et des voyages dans toutes les métropoles. Le fait de vivre quelques jours dans une famille, puis d'aller dans une autre, de recruter des jeunes pour les envoyer dans la guérilla, de participer à la logistique des attaques de l'ARGK (branche militaire du PKK), de rencontrer des gens différents et ayant toutes sortes d'histoires lui procure d'intenses satisfactions* » (Massicard, 2013).

Plus largement, une part importante du plaisir trouvé dans l'activité militante semble résider dans la sociabilité qu'il permet. Lucie Bargel montre ainsi que la sociabilité est un élément central de la socialisation politique qui s'opère dans les mouvements de jeunesse des partis politiques. C'est par son entremise que se fait l'apprentissage d'un répertoire d'action partisan et que le jeune militant s'attache au parti. Plus tard, la professionnalisation, si elle se fait, peut s'accompagner d'une reconfiguration du réseau amical ou sentimental autour de la vie partisane : « *Le processus d'apprentissage informel qui se déroule [dans une organisation de jeunesse de parti politique] repose largement sur les relations de sociabilité entre pairs. Ces relations, vécues comme amicales mais non moins formatrices, soutiennent le franchissement de chacune des trois « phases » de la carrière de membre d'une organisation de jeunesse d'un parti. La première d'entre elles consiste à prendre goût aux activités proposées par l'organisation – réunions de débat d'un côté, et actions de « terrain » (distributions de tracts, collages d'affiches, animation de meetings) de l'autre. Si la formation du goût pour ces pratiques est favorisée par des dispositions sociales et genrées incorporées dans des trajectoires (...), elle repose également sur leur réalisation collective et l'intégration au groupe que celle-ci permet. (...) La sociabilité entre pairs continue d'être essentielle durant la troisième phase de la carrière, qui consiste à s'attacher à la politique. La centralité croissante, parmi les activités sociales des individus, de l'engagement dans l'organisation de jeunesse se perçoit dans la manière dont celui-ci entre progressivement en concurrence avec deux autres registres d'activité auparavant centraux (...) : leurs relations affectives et leurs études* » (Bargel, 2011)

Ce constat ne semble pas réservé aux organisations de jeunesse. Rémi Lefebvre qu'au sein du Parti socialiste, durant les Trente glorieuses, la sociabilité est centrale dans l'engagement militant : « *« Le parti à Lille dans les années 1950 et 1960 était axé sur la convivialité. C'était pour les ouvriers avant tout un moyen de se retrouver, de jouer aux cartes. Il joue d'ailleurs encore cette fonction aujourd'hui pour de nombreux militants, il ne faut pas se leurrer. » Entretien avec Pierre Bertrand, secrétaire de section dans les années 1970, le 4 octobre 2000. » (Lefebvre, 2013)*

Ce rôle de la sociabilité dans l'engagement est particulièrement souligné dans le cas de militants auparavant peu socialisés. L'étude du mouvement de chômeurs de l'hiver 1997 par Sophie Maurer et Emmanuel Pierru montre ainsi que pour des personnes sans emploi, la participation au mouvement est une occasion de réaffiliation. Parmi les modèles d'engagement, ils identifient le cas de chômeurs dont l'investissement « *est principalement fondé sur le déficit d'intégration sociale, qui crée ce que l'on peut appeler un « appel d'air » relationnel, que la mobilisation vient en partie combler. »*. Dans cette catégorie existe ainsi un groupe de « *jeunes désaffiliés* » : « *Pour expliquer leur engagement, et malgré la douleur que cette objectivation de leur propre solitude peut parfois susciter, ces chômeurs mettent eux-mêmes la convivialité et les liens qu'ils ont pu nouer au cours de l'action au premier rang des éléments d'incitation à la mobilisation. Pourtant, lors de leur entrée dans le mouvement, ces chômeurs espéraient obtenir un bénéfice matériel (emploi, aide financière). Le fait qu'ils aient persisté dans leur engagement et soient demeurés mobilisés jusqu'à la fin du mouvement bien que ces attentes immédiates aient été déçues ne peut se comprendre qu'en prenant en compte la dimension sociable de leur engagement. Ce ne sont ni la « découverte » du caractère injuste, et encore moins politique, de leur situation ni les objectifs explicites de la mobilisation qui incitent ces chômeurs à se mobiliser, mais bien tous les liens amicaux qu'ils peuvent nouer à cette occasion et qui sont source de réconfort et de réaffirmation identitaire. » (Maurer, Pierru, 2001).*

Cette fonction peut aussi se retrouver dans le cas d'individus intégrés socialement, mais devant dans leurs relations sociales habituelles gérer une identité potentiellement stigmatisante. Coline Salaris montre ainsi la possibilité de ce mécanisme dans le cas d'associations de malades ou de victimes, en l'occurrence les associations de victimes du Distilbène, responsable entre autres de cas d'infertilité.

C. La structure des opportunités politiques

Le paradoxe de l'action collective et les réflexions sur les rétributions de l'engagement invitent donc à penser les logiques individuelles de l'engagement politique. De manière complémentaire, le paradigme de la structure des opportunités politiques s'intéresse à des facteurs

extérieurs au groupe, qui favorisent son engagement en rendant crédible le succès de la mobilisation, et intègre la dimension proprement politique des mouvements contestataires

Complément : Comment les Sciences sociales et politiques expliquent-elles le « passage à l'action » collective ?

Un premier modèle, psychosociologique, est proposé par Ted Gurr en 1970 (Why Men Rebel?). L'action collective y découle de la politisation d'un sentiment de frustration issu d'une forme de privation relative, c'est-à-dire d'un écart entre les attentes d'un individu et sa perception de sa situation, qui peut résulter du déclassement d'un groupe social, ou de son exclusion des fruits de la croissance économique. Cette frustration relative peut ou non se transformer en contestation politique en fonction de la légitimité du régime, de ses instruments de coercition... Cette analyse permet de rendre compte de conditions favorables au déclenchement d'une mobilisation, mais le lien entre mécontentement et participation reste obscur. Si l'on reprend la typologie exit/voice/loyalty d'Albert Hirschman (*Défection et prise de parole*, 1970), il apparaît en effet que la mobilisation (*voice*) n'est pas la seule façon de traduire un mécontentement, d'autant plus qu'elle a des coûts.

Face aux insuffisances de cette grille d'analyse, la sociologie des mouvements sociaux s'est développée autour de trois approches complémentaires (d'après Lilian Mathieu, *L'espace des mouvements sociaux*, 2012) :

- Le paradigme de la mobilisation des ressources (dominant dans les années 1970 aux Etats-Unis), développé par John McCarthy et Mayer Zald (« Ressource Mobilization and Social Movements: A Partial Theory », *American Journal of Sociology*, 1977). Ce qui permet le passage à l'action collective est la disponibilité des ressources (matérielles, réticulaires, cognitives...) nécessaires à la construction et la diffusion d'un mouvement. Ces ressources étant rares, les organisations de mouvement social actives sur un même terrain se font concurrence pour leur accumulation. Mancur Olson (qui montre que la possibilité d'offrir des gains individualisables aux participants favorise l'engagement), Anthony Oberschall (qui étudie les ressources offertes par le groupe en fonction de son organisation et de sa proximité avec le pouvoir), Charles Tilly (qui étudie les formes de mobilisation comme dépendant notamment des ressources disponibles...) s'inscrivent en partie dans ce paradigme.

- La perspective en termes de Structure des Opportunités Politiques, développée notamment par Sidney Tarrow et Charles Tilly (*cf. infra*)

- La mise en évidence de l'importance des processus de cadrage cognitif, c'est-à-dire du sens donné à la mobilisation. Cette approche permet de penser la dimension émotionnelle et symbolique des mouvements sociaux, occultée par le paradigme de la mobilisation des ressources et pourtant fondamentale. Une part importante de l'activité militante consiste à élaborer des schémas interprétatifs, les connecter entre eux, les élargir à d'autres causes voisines. Susciter l'engagement suppose de convaincre des individus d'adopter d'une grille de lecture contestataire, un recadrage de la situation en termes d'injustice. Pour que la mobilisation prenne et tienne, il faut ensuite que s'établisse un cadre d'action (idée que l' « on

peut faire quelque chose ») et un cadre identitaire (émergence d'un « nous »).

Dans un ouvrage paru en 1978, Charles Tilly défend ainsi l'idée que la protestation peut être étudiée sous deux angles : celui des déterminants internes de la mobilisation, mais aussi celui des relations entre le groupe mobilisé et son environnement, notamment selon que le système politique est plus ou moins réceptif ou vulnérable à la contestation. La notion de structure des opportunités politiques s'impose avec les travaux de Doug McAdam sur le mouvement noir aux États-Unis entre 1930 et 1970 (Mc Adam, 1988). L'auteur montre que la seule disposition de ressources (comme l'existence des réseaux liés aux Églises noires) ne suffit pas à expliquer l'émergence de la mobilisation. Si le mouvement des Droits civiques s'est développé à partir des années 1950 et non avant, c'est aussi en raison d'évolutions du contexte national et international, devenus plus favorables. Les transformations majeures concernent la modification des équilibres démographiques (migration d'une part importante des Noirs du Sud vers le Nord des États-Unis, avec la crise de la culture du coton), la réorientation stratégique du Parti démocrate (désireux de conquérir l'électorat noir), et la guerre froide (qui rend les élites au pouvoir soucieuses de ne pas paraître racistes et colonialistes aux yeux des régimes du tiers-monde).

La notion de structure des opportunités politiques est par la suite précisée par plusieurs auteurs, dont Sidney Tarrow et Charles Tilly qui la caractérisent en 2008 en fonction de six critères : la multiplicité des centres de pouvoir indépendants au sein du régime considéré ; son ouverture à de nouveaux acteurs ; l'instabilité des alignements politiques ; la disponibilité d'alliés influents pour les contestataires ; la propension du régime à faciliter ou à réprimer l'expression collective de revendications ; l'existence de changements décisifs à l'intérieur des cinq précédents éléments.

Malgré leur succès, ces modèles ont pu être critiqués pour leur faible explication du lien entre la structure des opportunités et les mobilisations effectives : comment les acteurs perçoivent-ils les changements de cette structure et s'y ajustent-ils ? Une approche purement objectiviste du contexte politique a ainsi été souvent abandonnée au profit d'une démarche plus subjective et située, privilégiant la lecture que les acteurs font de la détermination de leurs adversaires et (donc) de la recevabilité de leurs demandes. Un autre reproche, que formulent Olivier Fillieule et Lilian Mathieu à l'encontre de cette notion, est qu'elle masque la capacité des groupes contestataires à créer eux-mêmes des opportunités (Fillieule, Mathieu, 2009). Lilian Mathieu plaide plutôt pour l'usage d'une analyse en termes d'« *espace des mouvements sociaux* », permettant d'aborder « *les relations que le domaine protestataire entretient avec une multiplicité d'autres univers sociaux, tels que les champs religieux, médiatique, médical ou intellectuel, dont les fluctuations internes sont elles aussi susceptibles d'influer sur la marche des mouvements sociaux avec lesquelles ils sont en rapport* ». Son analyse du mouvement contre la double peine (qui autorise l'expulsion de délinquants étrangers à l'issue d'une peine de prison) montre en effet que l'intensité de la mobilisation s'explique à la fois par le calendrier électoral-

al (les temps forts correspondent à des échéances électorales) et par « *des logiques propres au monde juridique, et notamment l'intégration croissante par les cours françaises de la jurisprudence de la Cour européenne des droits de l'homme* » (Mathieu, 2010).

III. Les déterminants sociaux de l'engagement

L'engagement politique ne dépend pas seulement des caractéristiques du mouvement et du contexte politique. La prise en compte du genre, de la position sociale et de l'âge montre que des variables sociales expliquent des probabilités inégales de s'engager.

A) Genre et engagement

1. Une féminisation inachevée

L'engagement s'est progressivement féminisé au cours de la seconde moitié du 20^{ème} siècle. En France, les évolutions sociales et législatives ont ensuite porté, depuis les années 2000, une exigence d'inclusion des femmes dans les instances de représentation. Cependant, « un gender gap » subsiste au sein des activités militantes.

Ainsi, en France, le taux d'adhésion partisane est désormais identique entre les sexes, mais le taux d'adhésion syndicale demeure inégal. Maxime Lescurieux objective, à partir de l'exploitation des enquêtes REPONSE de la Dares, le fait que les femmes sont encore sous-représentées au sein des syndicats. En 2004, les femmes constituent 30 % des adhérents à un syndicat, tandis qu'en 2010, elles en constituent 36 % (alors qu'elles constituent 47,5 % de la population active occupée française). La régression logistique montre qu'une femme diminue les chances d'adhérer à un syndicat toutes choses égales par ailleurs, et que la charge parentale ne diminue pas les chances d'adhérer des hommes (à l'exception des pères en situation de monoparentalité) tandis qu'elle diminue celles des femmes. L'auteur affirme donc la persistance d'un « régime de genre » (...) « *malgré l'intensification de l'action du législateur en matière de parité et de mixité ces dernières années* » et « *l'élargissement du champ conceptuel du domaine d'action syndicale à tout ce qui concerne la domination des femmes hors de l'entreprise et du monde du travail professionnel* » (Lescurieux, 2019). Au sein de l'UE15, cet écart varie mais se trouve en défaveur des femmes dans tous les pays, à l'exception notable des pays scandinaves.

Si, depuis les années 1970, plusieurs travaux ont contribué à visibiliser davantage la place et les revendications des femmes dans un certain nombre de mouvements tels que celui de Lip (dont la moitié des ouvriers étaient en fait des ouvrières), l'activité militante n'a donc pas échappé et n'échappe toujours pas complètement à la division sexuelle du travail. Elle con-

tribue ainsi à la production et la reproduction de rapports sociaux de sexe.

2. Du genre des militants au genre du militantisme

Lucie Bargel et Xavier Dunezat (Bargel, Dunezat, 2009) montrent que l'articulation entre genre et militantisme est pensée à travers deux prismes d'analyse.

Dans un premier temps, la moindre « *place des femmes* » est étudiée comme la résultante de causes extérieures aux structures militantes : la moindre disponibilité des femmes, liée à leur assignation au travail domestique, formerait ainsi l'obstacle majeur à leur investissement dans des engagements extérieurs au foyer. Toutefois, un second axe de recherches, qui se développe ensuite, s'attache à montrer le caractère sexué du militantisme lui-même. Ainsi, il existe une division sexuelle du travail militant : les tâches valorisées sont davantage effectuées par des hommes alors que les tâches « *féminines* » sont largement invisibilisées. A partir de son enquête auprès du Mouvement des Jeunes Socialistes et de deux syndicats de Sciences-Po Paris (SUD-Etudiant et l'UNI), Lucie Bargel objective une « *division sexuelle du travail politique [qui] façonne le contenu de l'apprentissage politique [des] militant.e.s* » et dote les individus « *d'opportunités et de ressources différenciées [selon leur genre] pour devenir des professionnel.le.s de la politique* » (Bargel, 2005). Ainsi, les prises de paroles en réunions et la production de textes sont en majorité l'œuvre de militants masculins, tandis que les militantes écoutent et distribuent les écrits. La séparation des tâches et leur valorisation différentielle perpétue donc une division inégale du travail entre les sexes. Même dans des mouvements « *progressistes* » appliquant la parité aux scrutins de listes internes, des distorsions importantes apparaissent dans les carrières : au MJS, « *les postes individuels, autrement dit les postes à responsabilités occupés par un seul individu qui détient un pouvoir de décision et une autorité personnelle* » sont majoritairement occupés par des hommes.

D'autres travaux soulignent que le fonctionnement même de certaines instances militantes, notamment syndicales, valorisent des caractéristiques construites dans nos sociétés comme « *masculines* », ce qui joue à l'encontre de la participation des femmes. Ainsi, Vanessa Monney, Olivier Fillieule et Martina Avanza qualifient d'« *androcentré* » le mode d'organisation du syndicat suisse Unia, caractérisé notamment par « *la valorisation du conflit et des rapports hiérarchiques, le souci de laisser de côté les émotions et les considérations personnelles et la prégnance d'une éthique vocationnelle de l'engagement total* » (Monney & al., 2013). Marie Buscatto souligne en effet que le fonctionnement du syndicalisme en entreprise repose sur un modèle informel de disponibilité élevée et d'implication totale dans le travail militant, correspondant à un rôle socialement construit comme masculin et supposant le report du travail domestique sur le conjoint (ou plutôt, la conjointe). La sur-représentation des hommes, particulièrement marquée au sommet des instances syndicales en dépit de discours volontaristes en faveur de la parité, s'explique ainsi par un modèle « *masculin* » de la carrière syndicale, et entretient un fonctionnement marqué par des conventions masculines (su-

jets de conversation, modes d'échanges « *piquants* »...) (Buscatto, 2009).

L'étude de l'articulation entre sexe et variables socio-économiques souligne enfin la complexité des politiques visant à favoriser davantage d'égalité dans l'engagement. Ainsi, Maxime Lescurieux montre que l'augmentation du cumul des mandats au sein du syndicalisme français, liée à la pénurie de militants, rend l'institution de plus en plus « *dévorante* » et renforce le « *cens caché* » pesant sur les militants et surtout les militantes. En effet, « *les femmes qui bénéficient des mesures de quotas sont celles qui sont déjà parvenues à se conformer le plus au modèle de « carrière militante » existant, modèle pourtant largement discriminant pour les femmes* » : les contraintes temporelles liées au modèle informel évoqué plus haut, et renforcées par le cumul des mandats, aboutissent à une sur-sélection culturelle et économique des militants, « *notamment chez les femmes où sont surreprésentées celles qui sont le plus en capacité d'externaliser facilement le travail parental et domestique* ».

B. Catégorie socioprofessionnelle, niveau de diplôme et engagement

Si le mouvement ouvrier a longtemps semblé occuper une place centrale, les classes populaires apparaissent en fait largement sous-représentées dans l'engagement politique. Daniel Gaxie parlait de « *cens caché* » pour désigner le fait que, bien que le suffrage censitaire ait disparu, des mécanismes d'exclusion continuent à maintenir en partie les classes populaires hors de la participation électorale. L'engagement politique, fût-il non conventionnel, ne vient pas inverser cette dynamique.

1. La sur-représentation des cadres et des diplômés de l'enseignement supérieur

Les cadres sont plus souvent engagés que les ouvriers ou les employés, et les plus diplômés que ceux qui sont sans diplôme. En outre, ils sont plus fréquemment amenés à prendre des responsabilités au sein des organisations militantes, et cette corrélation se retrouve quel que soit le type d'engagement.

L'enquête SRCV² (Statistiques sur les Ressources et Conditions de Vie) de 2016 montre que 9% des cadres et professions intellectuelles supérieures sont syndiqués, contre 7% des employés et 5,6% des ouvriers.

Ce décalage est encore accentué concernant l'engagement associatif. Ainsi, si 11% des cadres sont membres d'une association d'action sanitaire et sociale ou humanitaire et caritative en 2016, ce n'est le cas que de 3,2% des ouvriers. Aucun type d'association n'échappe à ce constat, qu'il s'agisse d'autres engagements politiques (les cadres sont aussi cinq fois

2 <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2406371>

plus souvent membres d'associations relevant de la défense de droits ou d'intérêts communs) ou d'associations que l'on ne peut rattacher à ce champ (sport, loisirs ...).

Sans surprise, les partis politiques n'échappent pas non plus à la règle. Ainsi, quand Claude Dargent et Henri Rey dressent en 2014 la sociologie des adhérents au parti socialiste, ils constatent que la moitié des adhérents a un diplôme de l'enseignement supérieur (soit à peu près le double de ce que l'on peut observer en population générale). Ces résultats se retrouvent en termes de PCS (Dargent, Rey, 2014). Si les cadres et professions intellectuelles supérieures représentent 50,5% des effectifs du parti (dont 18% pour les seuls enseignants), seuls 3% des adhérents sont ouvriers. Enfin, une étude analogue a été réalisée en 1997 auprès des adhérents du Parti Communiste Français (Platone, Ranger, 2000). Il en ressort que si 31,3% des adhérents communistes sont ouvriers, le pourcentage n'est supérieur que de 3,6 points à la moyenne nationale. En 1979, l'écart était de 10 points.

Comment expliquer alors ce faible engagement des catégories populaires, au point que même dans un mouvement censé représenter leurs intérêts, ils soient à peine sur-représentés ?

2. Un engagement de plus en plus adossé aux ressources scolaires

Militer implique des compétences objectives (prendre la parole en public, dans ou hors de l'organisation, écrire, planifier des actions collectives...) inégalement réparties dans la population, car assez largement corrélées au capital culturel. A ce titre, le fait que le syndicalisme français repose sur un engagement peu fréquent mais relativement exigeant (ceci compensant cela), à l'opposé du modèle scandinave, renforce les écarts sociaux en termes de syndicalisation. De plus, Daniel Gaxie a montré dans son analyse du vote qu'au-delà du niveau de compétence objectif, le sentiment de compétence politique est très inégalement réparti. Or il y a un sens à ce que les catégories qui se sentent le plus éloignées de la politique soient aussi les moins engagées.

Le monde syndical et certains partis ont en partie perdu leur capacité à compenser le déficit de politisation des classes populaires (Braconnier, Dormagen, 2007). Autrement dit, le « *capital militant* » parvient de moins en moins à se substituer au capital scolaire. La notion de « *capital militant* » a été forgée pour rendre compte des ressources spécifiques valorisées dans le militantisme, que l'on ne peut rabattre entièrement sur des capitaux plus transversaux tels que le capital culturel. Elle permet donc d'insister sur l'autonomie relative de cet espace. Le capital militant renvoie ainsi à un ensemble « *de techniques, de dispositions à agir, intervenir, ou tout simplement obéir* » recouvrant « *un ensemble de savoirs et de savoir-faire mobilisables lors des actions collectives, des luttes inter ou intra-partisanes, mais aussi exportables, convertibles dans d'autres univers, et ainsi susceptibles de faciliter certaines « reconversions »* (Matonti, Poupeau, 2004).

Les « écoles » du parti communiste français ont joué un rôle d'accumulation de capital militant. En effet, « *le PCF a très tôt mis en place un système d'éducation, structuré en un cursus scolaire, proposant à l'échelle locale des écoles élémentaires, des écoles fédérales à l'échelle départementale et des écoles centrales, écoles de cadres d'un mois et de quatre mois.* » (Ethuin, 2006). Or, ces formations ont progressivement disparu. Alors que se tient en 1994 la dernière école de quatre mois du PCF, à partir de 1998, plus aucune formation ne dépasse cinq jours. En 2003, le centre de Draveil qui accueillait les stages nationaux est vendu.

A ce déclin des instances capables de proposer un capital militant se substituant au capital scolaire, s'ajoute l'exigence de plus en plus forte d'un capital scolaire préalable pour s'engager. Dans l'univers syndical, l'europanisation des questions ou la juridicisation croissante des conflits (*cf. infra*) impliquent des ressources scolaires non négligeables. Cette évolution est loin d'avoir été uniquement subie par les organisations militantes. Dans « *Le militantisme n'est plus ce qu'il n'a jamais été* », Rémi Lefebvre montre que le Parti socialiste a impulsé certaines évolutions dommageables à l'engagement populaire. La dévalorisation relative d'activités militantes aisément accessibles, comme le collage d'affiche ou la distribution de tracts, et la promotion parallèle de la démocratie interne, avec ce qu'elle implique en termes de capacité à prendre la parole et à participer à un débat contradictoire, sont autant d'évolutions défavorables à l'engagement populaire. (Lefebvre, 2013) Il montre ainsi que la pratique militante traditionnelle du porte-à-porte a fait l'objet au PS, en 2012, d'une réappropriation par de jeunes intellectuels, le groupe des « *bostoniens* », qui en promeuvent une approche rationalisée éloignée des habitudes militantes (ciblage des quartiers, limitation du temps passé par contact, médiatisation de la pratique...) (Lefebvre, 2016).

La présentation par Pierre Rimbart et Sébastien Crespo d'une carrière d'engagement syndical permet d'incarner ces évolutions. Les auteurs montrent à la fois la difficile transmission du capital militant entre générations ouvrières, et la capacité du capital scolaire à compenser en partie cette déperdition : « *Pour un délégué ouvrier fraîchement mandaté et dépourvu de toute culture syndicale, pénétrer pour la première fois dans les salles où se déroulent négociations et comités d'entreprise, c'est d'abord découvrir un univers intimidant, celui des «bureaux», dont il ne maîtrise ni les codes ni les rouages, contrairement à d'autres participants rompus à ces pratiques. Le grippage de la transmission du savoir militant entre deux générations ouvrières séparées par de longues périodes sans embauche et par la désyndicalisation exacerbe ce problème, en particulier dans les PMI où les taux de syndicalisation sont faibles et où les nouveaux délégués ne peuvent être chaperonnés par les anciens.* » (Rimbart, Crespo, 2004).

En l'absence de savoir-faire militant, les ressources scolaires sont alors d'autant plus précieuses. Dans un univers où la référence au droit et la négociation collective prennent une place croissante, le fait pour Sébastien Crespo (ouvrier syndiqué qui cosigne l'article) d'avoir fait des

études supérieures est une ressource clé. « On comprend que le jeune militant ouvrier ayant passé plusieurs années dans l'enseignement supérieur se soit trouvé plus à son aise dans cette ambiance studieuse que les autres participants, ouvriers comme lui mais tous plus âgés et sortis plus tôt du système d'enseignement. Capable de mobiliser les techniques scolaires de prise de notes, habitué à soutenir sa concentration ou à hiérarchiser les connaissances, il attire l'attention des formateurs puis, au gré des stages, des responsables de l'Union locale. ».

En l'absence de capital culturel, la transmission d'une culture militante au sein du monde ouvrier devient donc difficile, la croissance du nombre de diplômés du supérieur venant rejoindre les rangs des classes populaires ne venant que partiellement compenser ce phénomène.

C. Age, génération et engagement

Si le constat empirique d'une sous-représentation des femmes ou des catégories populaires dans l'engagement politique est incontestable, le lien entre âge et militantisme doit être abordé avec précaution.

L'analyse des taux d'engagements associatifs peut spontanément donner le sentiment d'un fort engagement des seniors. Ainsi, une étude publiée par France Bénévolat en 2019 estime que le taux d'engagement des plus de 65 ans est de 31%, alors que 20 à 22% des 15-64 ans adhèrent à une association. Cependant, l'enquête SRCV de l'Insee souligne que ce sont dans les associations reposant sur la convivialité que les plus de 65 ans sont les plus sur-représentés. A l'opposé, en 2013, 14% des 65 ans et plus ont adhéré à au moins une association relevant de la défense de droits et d'intérêts, contre un peu plus de 20% des 40-64 ans.

Si l'on s'intéresse maintenant plus spécifiquement aux engagements au sein de structures classiques du militantisme politique, les résultats ne sont pas non plus univoques. Concernant le monde syndical, les données fournies par la Dares vont dans le sens d'un lien entre âge et syndicalisation. En effet, si 3,7% des salariés de moins de 30 ans sont syndiqués en 2016, c'est le cas de 9,3% des trentenaires, et de 14,9% des salariés âgés de 50 ans et plus. Dans le monde partisan, il n'existe pas de statistique fiable au niveau agrégé. Cependant, l'analyse des militants du PS en 2014 montre le caractère limité et conjoncturel du désengagement des jeunes : « La différence saisissante avec les données de cette enquête consiste dans la meilleure représentation des tranches d'âge les moins anciennes, celle des moins de 30 ans, deux fois plus nombreux qu'en 1998, un peu plus nombreux aussi qu'en 1985, ainsi que celle des 30-39 ans. Avec près d'un quart d'adhérents de moins de 40 ans, le PS dispose d'un socle moins étroit qu'il y a treize ans pour assurer son renouvellement générationnel. » (Dargent, Rey, 2014).

Ainsi, si la relative désaffection des jeunes à l'égard du vote est statistiquement bien établie, elle ne se traduit pas forcément par une sous-représentation criante au sein des partis politiques, qui comptent des effectifs par ailleurs relativement faibles.

Moins syndiqués que la moyenne, davantage abstentionnistes, peu encartés - mais comme le reste de la population, les plus jeunes ne sont pas pour autant fermés à l'engagement. Dans Les citoyens qui viennent, Vincent Tiberj montre que la plus grande ouverture des jeunes à la participation non conventionnelle tient d'abord à un effet de génération. Alors qu'en 2008 71% des Français ont déjà participé à une manifestation ou pourraient le faire, 52% des personnes nées en 1930 ou avant ne peuvent l'envisager. Cet effet de génération n'est pas réservé à la manifestation. La plupart des modes d'action protestataire recueillent une approbation croissante (pétition, boycott, grève sauvage...). Il semble donc qu'au fil des générations, le vote tende à devenir une forme d'action parmi d'autres, et non le seul moyen d'action légitime. Au-delà de cet effet de génération, un effet d'âge peut jouer un rôle significatif dans les trajectoires d'engagement par l'intermédiaire de ce que Doug McAdam a appelé la « *disponibilité biographique* » (Mc Adam, 1988). Dans son analyse du « *Freedom summer* », l'auteur nomme ainsi l'absence de contraintes (professionnelles, familiales...) qui pourraient freiner l'engagement. Dans son étude sur les mouvements contestataires en Biélorussie, Tatjana Shukan montre aussi que la moindre insertion sociale des jeunes militants favorise leur investissement dans une cause dont ils savent qu'elle peut conduire à de courtes périodes d'incarcération. L'incompréhension de l'essentiel de l'entourage amical voire familial et surtout l'exclusion quasi systématique des militants contestataires de l'enseignement supérieur biélorusse contribuent à l'enfermement progressif des militants dans les cercles contestataires (Shukan, 2019).

IV. Les transformations de l'action collective et de la conflictualité sociale

A. Quel déclin des conflits du travail ?

L'évolution des objets et des acteurs de l'action collective renvoie notamment à la question des conflits du travail.

1. Le recul de l'action syndicale

L'hypothèse d'un déclin des conflits du travail se nourrit notamment de l'incontestable reflux de l'action syndicale. Si l'on se réfère aux données de la Dares, le taux de syndicalisation en France passe de 30% en 1949 à 10% en 1990. A une première période de diminution au début des années 1950, succède une seconde

phase de baisse à la fin des Trente Glorieuses. Entre 1975 et 1990, le taux de syndicalisation passe ainsi de 20 à 10% et atteint un niveau parmi les plus faibles de l'OCDE.

Comment expliquer cette baisse de la syndicalisation ?

Outre la baisse numérique de l'emploi ouvrier, il faut noter que parmi les secteurs d'activité les plus touchés figurent des places fortes du syndicalisme : sidérurgie et métallurgie, construction navale... A l'opposé, si la France compte en 2006 trois millions de salariés de plus qu'en 1982, la hausse se concentre dans le secteur tertiaire, dans lequel les syndicats sont mal implantés. De plus, selon Jean-Marie Perrot, la « *quasi-totalité de ces nouveaux emplois (90 % exactement) relevaient d'entreprises de moins de 100 salariés tandis que les grandes (plus de 500 salariés) perdaient 511 000 emplois (soit 23 % de leurs effectifs) entre 1982 et 2006.* » (Perrot, 2014).

On peut ajouter à cela la croissance de l'emploi atypique. Le CDD, créé en 1979, représente aujourd'hui 12% de l'emploi non intérimaire, et le travail intérimaire représentait avant la crise liée au coronavirus près de 800 000 emplois équivalents temps plein en France. Ces facteurs structurels, associés au ralentissement de la croissance économique, ont aussi pu affecter la syndicalisation des salariés stables, en renforçant la crainte du chômage et rendant moins probable la conquête d'acquis par la mobilisation syndicale. Dans « *Devenir syndicaliste* », Pierre Rimbert et Sébastien Crespo insistent sur une difficulté supplémentaire générée par le processus de mondialisation. Alors que « *un demi-siècle plus tôt, nul n'ignorait le nom de Wendel* », « *propriétaire de la vallée* », l'usine étudiée appartient à un groupe, filiale d'une multinationale de 186 000 salariés répartis dans 40 pays. Cette transformation induit tant une peur de la délocalisation qu'une difficulté concrète à savoir auprès de qui revendiquer.

Au-delà de ces évolutions de l'emploi, le déclin du PCF et de la référence communiste, le tournant de la rigueur de 1983 ou les divisions syndicales françaises (scission entre la CFDT et la CFTC en 1964, création de SUD en 1981, de la FSU au début des années 1990...) ont pu contribuer à l'érosion du syndicalisme.

2. Une baisse de la conflictualité du travail à relativiser

A première vue, le recul de la conflictualité est indéniable. Alors que l'on compte plus de 4 millions de « *journées individuelles non travaillées* » (JINT) en 1976, et jamais moins d'un million entre 1975 et 1984, le million de JINT n'est dépassé qu'une fois durant les vingt années qui suivent (en 1988, de peu). Vingt années durant lesquelles le nombre moyen de JINT est proche de 500 000. La tendance est loin de s'interrompre par la suite. Entre 2005 et 2017, la Dares recense en moyenne 117 000 journées individuelles non travaillées par an.

Toutefois, la référence aux journées individuelles non travaillées doit être relativisée pour plusieurs raisons.

Il y a tout d'abord des ruptures dans la méthode de production des données. Avant 1996, ce sont les journées de grève dans toutes les entreprises qui sont prises en compte. A partir de 1996, les entreprises publiques du secteur des transports sont exclues. Entre ces deux années, le nombre de jours de grève est divisé par deux. Puis à partir de 2005, les données sont produites par la Dares à partir d'une enquête, et ne proviennent plus des remontées de l'inspection du travail.

Par ailleurs, les méthodes de comptage produisent une sous-estimation chronique de la conflictualité. D'une part, la fonction publique est exclue du décompte, qui porte sur les entreprises. D'autre part, la fiabilité du recensement par l'inspection du travail est notoirement insuffisante. Ainsi, selon un document d'études de la Dares paru en 2008, « *le champ couvert correspond aux établissements relevant du contrôle de l'inspection du travail du ministère chargé du travail. Il ne comprend donc pas l'agriculture, les transports et la fonction publique. Les entreprises nationales (EDF, Gaz de France, la Poste et France Télécom) sont également absentes des remontées de l'inspection du travail.* ». Finalement, « *le rapport entre le nombre de journées non travaillées recensé par l'inspection et celui issu de l'enquête REPONSE est de 23 % en 2004 contre 48 % en 1992 (...). Autrement dit, selon cette estimation, la sous-évaluation du nombre de journées de grève par la source administrative s'est sensiblement aggravée : trois quarts des JINT ne sont pas recensées* » (Carlier, 2008).

Les données issues de l'inspection du travail conduisent donc non seulement à sous-estimer l'importance de la conflictualité au travail, mais peuvent biaiser l'interprétation qui est faite de leur évolution. Dans un article en ligne, Laurent Bach et Julien Grenet estiment ainsi « *qu'en dépit de l'accroissement du nombre de salariés entre 1982 et 2005, le taux de grève n'a pas spécialement décliné pendant la même période. (...) La relative stabilité du taux global de grève est le résultat de deux dynamiques opposées : une augmentation tendancielle du taux de grève dans les transports et la fonction publique d'État, contrebalancée par une légère diminution du taux de grève dans le secteur privé hors transports³.* »

Enfin, l'analyse des journées de grève laisse de côté l'existence d'autres formes de conflictualité au travail. L'enquête *Réponse* et les exploitations qui en sont faites permettent d'éclairer cette diversité des conflits du travail. Baptiste Giraud analyse ainsi la question du déclin du recours à la grève en entreprise. Il souligne que nombre de délégués syndicaux ont intégré la difficulté à mobiliser les salariés à l'occasion d'une grève et anticipent alors le risque d'échec. Il cite un militant de la CGT : « *De plus en plus [dans les années 1980], il y avait un profond décalage dans la réalité de nos actions. Par exemple, on faisait une journée d'action sur l'emploi, eh bien dans les manifs, on avait essentiellement des mecs de la fonction publique et très peu du privé. On se retrouvait avec quelques arrêts de travail d'une heure, de trois quarts d'heure, des prises de parole dans le privé. [...] On avait donc un profond décalage et ça pose de gros problèmes. Et en plus, après ces journées, on avait quoi ? Ça faisait plof !* » (Giraud, 2006). Dès lors, la recherche d'autres formes de mobilisation apparaît pertinente. Ces formes ne donnent pas

3 <http://www.ecopublic.eu/2007/11/des-grves-partout-sauf-dans-les.html>

lieu à des « *journées individuelles non travaillées* » mais participent néanmoins de la conflictualité au travail. Ainsi selon les données de la Dares issues de l'interrogation des représentants de la direction, si seuls 2% des établissements ont connu une grève d'au moins deux jours entre 2008 et 2010, 11% ont connu une grève inférieure à deux jours, 10% un débrayage, 8% une pétition... (Pignoni, Raynaud, 2013). Le déclin des conflits du travail est donc à relativiser.

B. De nouveaux mouvements sociaux ?

Le recul du syndicalisme et du recours aux grèves longues dans le secteur privé a toutefois soutenu l'idée d'un renouvellement des mouvement sociaux.

1. La théorie des NMS

La théorie des nouveaux mouvements sociaux (NMS) ne se contente pas de considérer qu'il y a un renouvellement de l'engagement politique à partir des années 1960. Elle s'inscrit dans une démarche qui cherche à mettre en avant un changement durable, renvoyant à une évolution d'ensemble des sociétés occidentales. Alain Touraine, l'un des premiers auteurs à parler de nouveaux mouvements sociaux (à la fin des années 1960), considère que chaque société est caractérisée par un mouvement social central, qui incarne un projet de changement social, dont l'enjeu est alors la « *direction de l'historicité* », c'est-à-dire des grandes orientations culturelles de la société. Le mouvement ouvrier aurait été le mouvement social central de la période précédente, mais il serait désormais « *dépassé* ». Ronald Inglehart estime ainsi dans *La révolution silencieuse* (1977) que les besoins de base étant désormais satisfaits dans les sociétés occidentales, les revendications se déplacent vers des enjeux « *post matérialistes* » : l'autonomie, la qualité de vie, l'identité... Ces demandes seraient renforcées par l'élévation du niveau d'éducation, qui favoriserait la participation politique (valorisée en soi et non pour atteindre un objectif donné). Le renouvellement générationnel susciterait donc progressivement l'émergence de nouvelles revendications. Les « *nouveaux mouvements sociaux* » seraient alors les révélateurs d'un dépassement de la société industrielle.

Selon leurs théoriciens, les mobilisations qui dominent à partir des années 1960 se distinguent en effet du mouvement ouvrier sur plusieurs points :

- En termes d'organisation, ils rejettent le centralisme et le fonctionnement hiérarchique, mobilisant notamment davantage l'assemblée générale.
- En termes de répertoire d'action, ils développent des formes de protestation moins institutionnalisées et plus inventives (sit in, occupations, ...).
- En termes de revendication, ils portent moins sur la redistribution des richesses que sur des dimensions « *qualitatives* » et identitaires. L'identité de classe n'est plus le moteur principal de la mobilisation .

De nombreux exemples en sont donnés. Alberto Melucci, l'un des principaux théoriciens des nouveaux mouvements sociaux, en identifie treize, parmi lesquels les mouvements régionalistes, féministes, écologistes, de consommateurs, ...

2. Les critiques du paradigme des NMS

La théorie des nouveaux mouvements sociaux a fait l'objet de nombreuses remises en cause. Tout d'abord, la nouveauté des mouvements observés peut être nuancée. Certaines revendications existaient déjà par le passé (par exemple, dès le 19^{ème} siècle, des mouvements revendiquent des droits politiques pour les femmes). Par ailleurs, l'opposition à toute organisation hiérarchisée et institutionnalisée est contestable. Les politiques environnementales, sanitaires, de lutte contre l'exclusion, pour le droit des femmes, ... ne laissent pas de côté la parole des associations ; en retour, cette prise en compte par les pouvoirs publics incite à la constitution d'une expertise qui n'est pas facilement compatible avec un fonctionnement horizontal et décentralisé. Enfin, la relativisation de la nouveauté est renforcée par le reflux de certaines mobilisations. C'est le cas des mouvements régionalistes, qui ont surtout marqué les années 1980, ou des luttes autour de la prison et de l'hôpital psychiatrique dont on voit peu de traces aujourd'hui.

A l'opposé, l'oraison funèbre des enjeux « matérialistes » a été prononcée avec trop d'empressement. Le développement de la lutte contre la précarité avec des associations comme *Droit au logement* ou *Agir ensemble contre le chômage* ! (cf. *infra*) est venu rappeler leur importance. En outre, si la thèse des NMS a été portée par la dynamique de moyennisation des sociétés occidentales, Louis Chauvel montre bien combien le retour des inégalités économiques et, notamment, patrimoniales, ainsi que la permanence des inégalités sociales, invitent à ne pas célébrer trop tôt la fin des conflits relevant de la répartition des richesses (Chauvel, 2001).

On peut même avancer que les questions matérielles n'ont jamais réellement disparu des mobilisations. Dans un ouvrage issu de sa thèse en 1997, Olivier Fillieule souligne le risque de ne voir que ce que l'on regarde. Comparant les sources policières et le traitement médiatique des manifestations durant les six premiers mois de l'année 1989, il montre que seule une manifestation sur dix est citée dans la presse. On compte dans les faits près de 10 000 manifestations par an, souvent de faible envergure. Or ces manifestations sont majoritairement « matérialistes », au sens où elles concernent en premier lieu la défense de l'emploi et les salaires. Elles sont principalement organisées par les syndicats, loin devant les entrepreneurs de nouveaux mouvements sociaux.

Enfin, plus fondamentalement, la distinction même entre mouvement matérialiste et post-matérialiste doit être remise en cause (Mathieu, 2004). La revendication salariale peut

accompagner une demande de reconnaissance ou d'évolution des conditions de travail. Inversement, la défense de la culture passe souvent par celle du droit au chômage des intermittents, celle de l'égalité hommes-femmes intègre la question de l'égalité salariale et du paiement des pensions alimentaires, ... Le simple fait de considérer que les NMS mettent davantage en avant la question de l'identité que les « anciens » mouvements est discutable : il existait une identité et une fierté ouvrières, que défendaient syndicats et partis de gauche.

C. De nouveaux militants ?

La célébration de la nouveauté a aussi été incarnée par le travail de Jacques Ion sur la fin des militants (Ion, 1997).

La thèse de l'auteur repose sur l'idée d'une transformation du militantisme, dans le sens d'un engagement plus « *distanzié* ». Selon Ion, le militantisme traditionnel repose sur l'adhésion sans réserve de l'individu à l'organisation, perçue comme un ensemble qui le dépasse et s'impose à lui. L'engagement est intensif, le militant ne remet en cause ni les objectifs du mouvement ni le fonctionnement de l'organisation. Les structures d'engagement sont verticales et capables de couvrir de nombreuses dimensions de la vie sociale. Le Parti communiste est emblématique de ce fonctionnement. Très hiérarchisé, il voit graviter autour de lui une myriade d'organisations associatives (comme le *Secours populaire*) ou syndicales (comme la *CGT*) auxquelles sont souvent affiliés ses membres. Ce fonctionnement se retrouve au parti socialiste. Rémi Lefebvre cite en exemple un formulaire d'adhésion au *PS* à Roubaix dans les années 1920 sur lequel est inscrit : « *Je déclare, en toute connaissance de cause, y faire adhésion absolue et sans réserve, m'engageant sur l'honneur à y rester fidèle et à leur consacrer, avec désintéressement, tout mon dévouement et mon activité.* » Selon Ion, cette forme de militantisme, symbolisée par le timbre collé sur la carte d'adhérent, est remplacée par un militantisme « *post-it* », non seulement moins exigeant mais aussi plus « *affranchi* ». La vie privée et l'individu y reprennent leurs droits ; le passage d'une cause à l'autre est fréquent. Cette description de l'évolution du militantisme aura une forte implication pratique, car elle rencontre l'aspiration des partis de gouvernement à une professionnalisation de l'élite partisane et à une ouverture aux sympathisants plus qu'à un groupe restreint de militants dont les pratiques habituelles (distribution de tracts, collage d'affiches...) semblent de moins en moins aller de soi.

Pourtant, la thèse de Ion peut être discutée. Il y a un biais à appréhender les anciennes formes de militantisme à partir de l'expérience de ceux qui sont restés dans les structures partisans, vraisemblablement plus investis que la moyenne. Dans son travail sur le *Secours populaire français*, Axelle Brodiez souligne aussi le risque d'« *ériger en réalité les directives du PCF* » (Brodiez, 2006). Elle montre notamment que l'idée d'un engagement « *à la carte* » existe dans l'organisation dès les années 1960, et que l'opposition entre « *total* » et « *distanzié* » caractérise surtout (et quelle que soit l'époque) celle entre cadres du

parti et base militante. Rémi Lefebvre, dans son travail sur le parti socialiste dans le Nord, montre lui aussi que la thèse de Jacques Ion ne rend pas compte de la réalité de l'engagement durant les Trente Glorieuses. Si les cadres du parti valorisent la figure du militant dévoué, ils ne cessent de regretter en interne « *la carence des camarades* ».

Plus qu'une évolution objective, il y a donc surtout une évolution des formes de militantisme valorisées, qui conduit par ailleurs, nous l'avons vu, à l'érosion du militantisme populaire.

D) Quelles évolutions de l'engagement politique ?

Le caractère critiquable des théories précédemment évoquées ne signifie pas qu'il faille penser les mouvements sociaux comme immuables. Des évolutions existent, que ce soit en termes d'acteurs et d'objets de revendication, ou en termes de répertoires d'action. En revanche, ces évolutions ne signent pas une mutation radicale de la conflictualité sociale, et il faut se garder de l'« *illusion du nouveau* » (Mathieu, 2011).

1. Nouveaux objets, nouveaux acteurs

Les « *luttés minoritaires* », au sens de luttes portées par des minorités, se développent en France dans les années 2000. Soline Laplanche-Servigne définit une minorité non pas à partir d'un critère numérique mais comme « *un groupe de personnes qui en raison de leurs caractéristiques physiques ou culturelles, sont distinguées des autres dans la société dans laquelle ils vivent, par un traitement différentiel et inégal, et qui par conséquent se considèrent comme objet d'une discrimination collective* ». La mobilisation se fonde alors non sur une logique identitaire (la défense de pratiques culturelles ou religieuses) mais en lien à une demande d'égalité de traitement et de droit. Alors que pendant longtemps, c'est prioritairement la lutte contre l'extrême droite qui a dominé, par la suite, la diffusion croissante d'un référentiel en termes de discrimination légitime la dénonciation des inégalités vécues, voire la « *mobilisation croissante du statut de victime* ». Ainsi en 2005 apparaît le *Cran* (Conseil représentatif des associations noires de France). Plus récemment, l'écho rencontré en France par le mouvement « *Black lives matter* » traduit la relative vivacité des luttes minoritaires.

L'émergence de mouvements de « *sans* » ou de revendications altermondialistes a, plus encore, marqué les évolutions récentes de l'engagement politique. Durant les années 1990 et 2000, les mouvements de sans papiers, de mal logés et de chômeurs se développent, contribuant à construire le problème de l'exclusion. On peut ici mentionner l'association *Droit au logement* créée en 1990, le collectif *Agir ensemble contre le chômage* (AC!) qui émerge trois ans plus tard, les grèves de la faim de travailleurs sans papiers (par exemple, dans l'église Saint-Bernard en 1996) ou encore le mouvement de chômeurs de l'hiver 1997.

Les luttes altermondialistes participent aussi au renouvellement de la conflictualité à la fin des années 1990. Le mouvement *Attac* est créé en France en 1998. Présent dans 38 pays, il est à l'origine des forums sociaux mondiaux qui réunissent toutes les organisations sensibles à la cause altermondialiste. Le mouvement se développe notamment après le sommet de l'OMC à Seattle en 1999. Plusieurs dizaines de milliers de manifestants participent à l'opposition aux négociations internationales et contraignent le sommet à une fin prématurée. On voit ici à quel point les revendications dépendent d'un agenda politique auquel elles contribuent, ce dont témoigne aussi le développement récent des mobilisations environnementales (les grèves étudiantes pour le climat et le mouvement *Extinction rébellion* datent ainsi de 2018).

Dans quelle mesure ce renouvellement des objets contribue-t-il à celui des acteurs ? Dans le cas de *DAL*, étudié par Cécile Péchu (Péchu, 2001), l'auteure relève la volonté des acteurs de ces mobilisations de s'autonomiser vis-à-vis du champ partisan. « *Toutes ces organisations ont, nous semble-t-il, en commun de se penser comme contre-pouvoirs, de pratiquer le « militantisme pour le militantisme » et de rejeter du même coup la recherche de l'autorité légitime, en même temps qu'elles ont développé de nombreux liens entre elles, ce qui justifie que l'on parle à leur sujet de champ militant différencié* ». Toutefois, si ces mouvements sociaux s'appuient fréquemment sur des structures ad hoc, relevant notamment de l'association ou de la coordination, l'apport des structures syndicales ou politiques n'y est pas nul. Les multi-appartenances sont possibles. La création d'*Attac* a par ailleurs été soutenue par la fédération des finances de la *CGT* ou la *FSU*, celle d'*AC !* par les syndicats *SUD*...

2. De nouveaux répertoires d'action

Si nous avons pu voir le recours croissant à l'expertise de la part des associations, le monde syndical semble particulièrement concerné par une référence croissante au droit et à la négociation collective. Promulguées en 1982, les lois Auroux renforcent les comités d'entreprise et CHSCT, et créent une obligation annuelle de négocier dans les entreprises sur les salaires et l'organisation du travail, renforçant l'activité de négociation collective. La réduction du temps de travail mise en place avec les lois Aubry contribue aussi beaucoup au développement de la négociation collective sur le temps de travail. Si en 1968, moins de 70% des salariés sont couverts par un accord de branche, la quasi totalité le sont aujourd'hui. Récemment, la loi relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels (dite « *loi travail* ») de 2016 puis les ordonnances adoptées en 2017 ont renforcé le poids de la négociation de branche comme d'entreprise, permettant dans certains cas une inversion de la hiérarchie des normes (par la négociation de dispositions dérogatoires au Code du travail). Ce renforcement de la responsabilité des partenaires sociaux dans la production de règles s'ajoute à leur responsabilité plus ancienne dans l'organisation des prud'hommes ou dans la gestion (paritaire) de la protection sociale.

Ces évolutions ont une influence sur la nature de l'activité syndicale. Elles renforcent la coupure entre des permanents professionnalisés et une base qui se réduit. Ainsi entre 1965 et 1985, alors que la *CGT* perd 70 % de ses adhérents, les effectifs de l'organisation centrale sont multipliés par 5. Elle renforce aussi la juridicisation de l'activité syndicale. Celle-ci se réfère de manière croissante au cadre conventionnel négocié par les partenaires sociaux. S'il n'y a pas de croissance forte du recours à la justice prud'homale, on constate aussi un recours croissant aux outils du droit de la part des directions d'entreprise pour sanctionner les salariés (avertissement écrit, mise à pied, licenciement pour faute...). Toutefois, cette place croissante du droit dans l'action collective ne signifie pas que ce dernier se substitue à l'action syndicale. Baptiste Giraud montre au contraire que l'évitement de l'action judiciaire est souvent un élément central de l'action syndicale. Dans la section *CGT* étudiée, si le conseil juridique est perçu comme une façon de pénétrer le secteur tertiaire, tout est fait dans la mesure du possible pour défendre la supériorité de l'action syndicale et du rapport de force sur l'action juridique. Le recours au droit ou la menace de recours, quand ils existent, participent plutôt d'une lutte syndicale plus large (présence d'huissiers à la demande de la direction lors de mouvements de grève, plaintes pour délit d'entrave de la part du syndicat ...). (Giraud, 2017)

Un second ensemble d'évolutions concerne le recours aux médias. La prise en compte croissante de l'importance de l'écho médiatique des mobilisations a été assez largement documentée. Les actions menées par *Act Up*, *Greenpeace* ou encore les *Femen* sont des illustrations classiques de la capacité d'organisations militantes à proposer des formes de mobilisation dont l'impact dans l'opinion publique est extrêmement fort, comparativement au peu de ressources mobilisées. On peut citer dans le cas d'*Act Up* les recours aux die in (*cf. supra*), l'utilisation de faux sang, le port du triangle rose, ...

Plus récemment, il est apparu que le développement des réseaux sociaux contribuait à transformer les formes d'engagement politique, notamment en favorisant des mobilisations originales, émergeant à l'écart des organisations politiques traditionnelles et sur un temps très bref. Les « *printemps arabes* », le mouvement « *me too* » et celui des « *gilets jaunes* » se sont ainsi appuyés assez largement sur le recours à ces outils (notamment Facebook et Twitter), et se sont parfois accompagnés de modalités d'action originales (mobilisation intégralement en ligne, occupations de ronds-points...). Sarah Abdelnour et Sophie Bernard soulignent la volonté des chauffeurs Uber représentant leur profession de privilégier ce canal de communication pour marquer leur distance avec les organisations syndicales traditionnelles qui, pourtant, les appuient. (Abdelnour, Bernard, 2019).

Enfin, on peut mettre en avant l'essor de la manifestation, devenue la forme d'engagement privilégiée aujourd'hui par de nombreux mouvements. Dans *La manif en*

éclats, Danielle Tartakowsky souligne ainsi que le nombre de manifestations recensées par la Préfecture de police augmente significativement à la fin des années 1980. Alors qu'il n'est jamais supérieur à 800 manifestations par an entre 1975 et 1988, il l'est presque toujours (à une exception près) les quatorze années suivantes. Selon elle, « *la grève, plus difficile à mener qu'en d'autres temps, fait place à des manifestations substitués* », entre autres (donc) dans l'univers des conflits du travail (Tartakowsky, 2004).

D'autres pratiques, moins massives mais frappantes, pourraient encore être citées : l'occupation (dans le cadre des mouvements de place mais aussi des « zones à défendre »), la popularisation à partir du sommet de l'OMC de 1999 de la technique du black bloc, qui modifie le visage de certains cortèges manifestants, ...

Bibliographie

ABDELNOUR Sarah, BERNARD Sophie (2019), « Devenir syndicaliste malgré soi ? La socialisation militante en tension des chauffeurs de VTC mobilisés », *Politix*, n°128, De Boeck Supérieur.

AGRIKOLIANSKY Eric, COLLOVALD Annie (2014), « Mobilisations conservatrices : comment les dominants contestent ? », *Politix*, n°106, De Boeck Supérieur.

BALSIGER Phillip (2009a), « Boycott », in. FILLIEULE Olivier & al. (dir.), *Dictionnaire des mouvements sociaux*, Presses de Sciences Po.

BALSIGER Phillip (2009b), « Consommation engagée », in. FILLIEULE Olivier & al. (dir.), *Dictionnaire des mouvements sociaux*, Presses de Sciences Po.

BARGEL Lucie (2005), « La socialisation politique sexuée. Apprentissage des pratiques politiques et normes de genre chez les jeunes militant·e·s », *Nouvelles Questions Féministes*, vol. 24, n°3.

BARGEL Lucie, DUNEZAT Xavier (2009), « Genre et militantisme », in. FILLIEULE Olivier & al. (dir.), *Dictionnaire des mouvements sociaux*, Presses de Sciences Po.

BARGEL Lucie (2011), « S'attacher à la politique. Carrières de jeunes socialistes professionnels », *Sociétés contemporaines*, n°84 .

BARRIER Julien, DUBUISSON-QUELLIER Sophie (2007), « Protester contre le marché : du geste individuel à l'action collective. Le cas du mouvement anti-publicitaire », *Revue Française*

de Science politique, vol. 57, n°2.

BEDOCK Camille & al. (2019), « Enquêter in situ par questionnaire sur une mobilisation. Une étude sur les gilets jaunes », *Revue française de science politique*, vol. 69, n°5, Presses de Sciences Po.

BENDALI Zakaria & al. (2019), « Le mouvement des gilets jaunes : un apprentissage en pratique(s) de la politique ? », *Politix*, n°128, De Boeck Supérieur.

BLAVIER Pierre & al. (2017), « Déclassement sectoriel et rassemblement public. Éléments de sociographie de Nuit Debout place de la République », *Revue française de science politique*, vol. 67, n°4, Presses de Sciences Po.

BRACONNIER Cécile, DORMAGEN Jean-Yves (2007), *La démocratie de l'abstention*.

BRODIEZ Axelle (2006), *Le Secours populaire français (1945-2000) : du communisme à l'humanitaire*, Presses de Sciences Po.

BURRICAND & al. (2016), « Trente ans de vie associative. Une participation stable mais davantage féminine », *Insee première*, n°1580.

BUSCATTO Marie (2009), « Syndicaliste en entreprise. Une activité si « masculine »... » in FILLIEULE Olivier, ROUX Patricia (dir.), *Le sexe du militantisme*.

CARLIER Alexandre (2008), « Mesurer les grèves dans les entreprises. Des données administratives aux données d'enquête », *Document d'études*, °139, Dares.

CHALLIER Raphaël (2018), « S'engager « du côté des gens bien » ». La conscience sociale légitimiste des soutiens populaires de l'UMP en banlieue parisienne », *Politix*, n°122, De Boeck Supérieur.

CHAUVEL Louis (2001), « Le retour des classes sociales ? », *Revue de l'OFCE*, n°79.

CONTAMIN Jean-Gabriel, DELACROIX Roland (2009), « Les transformations des formes d'engagement au prisme du local. L'exemple de la CGT du Nord », *Politix*, n°85, De Boeck Supérieur.

CRUZEL Élise (2004), « « Passer à l'Attac ». Éléments pour l'analyse d'un engagement altermondialiste », *Politix*, n°68, De Boeck Supérieur.

DARGENT Claude, REY Henry (2014), « Sociologie des adhérents socialistes. Rapport d'enquête », *Les cahiers du Cevipof*, n°59.

DUBUISSON-QUELLIER Sophie (2009), *La consommation engagée*, Presses de Sciences Po.

ETHUIN Nathalie (2006), « Formation des militants et identité communiste », *Nouvelles FondationS*, n°2, Fondation Gabriel Péri.

FILLIEULE Olivier (1993), « L'émergence de la violence dans la manifestation de rue », *Culture et conflits*, n°9-10.

FILLIEULE Olivier (1997), *Stratégies de la rue : les manifestations en France*.

FILLIEULE Olivier, MATHIEU Lilian (2009), « Structure des opportunités politiques », in. FILLIEULE Olivier & al. (dir.), *Dictionnaire des mouvements sociaux*, Presses de Sciences Po.

FRETEL Julien (2004), « Quand les catholiques vont au parti. De la constitution d'une illusion paradoxale et du passage à l'acte chez les « militants » de l'UDF », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol 5, n°155, Le Seuil.

GARCIA Sandrine (2005), « Expertise scientifique et capital militant. Le rôle des médecins dans la lutte pour la légalisation de l'avortement », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol 3, n°158, Le Seuil.

GAXIE Daniel (1977), « Économie des partis et rétributions du militantisme », *Revue française de science politique*, vol. 27, n°1, Presses de Sciences po.

GAXIE Daniel (2017), « Les rétributions du militantisme », *Politika.io/fr*

GEAY Kevin (2014), « « Messire Dieu, premier servi ». Étude sur les conditions de la prise de parole chez les militants traditionalistes de Civitas », *Politix*, n°106, De Boeck Supérieur.

GIRAUD Baptiste (2006), « Au-delà du déclin. Difficultés, rationalisation et réinvention du recours à la grève dans les stratégies confédérales des syndicats », *Revue française de science politique*, vol. 56, n°6, Presses de Sciences Po.

GIRAUD Baptiste (2017), « « Quand on va au juridique, c'est qu'on a déjà perdu ». Le droit comme contrainte dans les mobilisations syndicales », *Politix*, n°118, De Boeck Supérieur.

GOUJON Alexandra, SHUKAN Ioulia (2015), « Sortir de l'anonymat en situation révolutionnaire. Maïdan et le citoyen ordinaire en Ukraine (hiver 2013-2014) », *Politix*, n°112, De Boeck Supérieur.

GURR Ted (1970), *Why Men Rebel ?*

INGLEHART Ronald (1977), *La révolution silencieuse*.

ION Jacques (1997), *La fin des militants ?*, Éditions de l'atelier.

LA PALOMBARA Joseph, WEINER Myron (1966), *Political Parties and Political Development*.

LAPLANCHE-SERVIGNE Soline (2017), « Les mobilisations collectives des minorisés ethniques et raciaux », in. FILLIEULE Olivier & al., *Sociologie plurielle des comportements politiques. Je vote, tu contestes, elle cherche ...*, Presses de Sciences Po.

LEFEBVRE Rémi (2013), « Le militantisme socialiste n'est plus ce qu'il n'a jamais été. Modèle de « l'engagement distancié » et transformations du militantisme au Parti socialiste », *Politix*, n°102, De Boeck Supérieur.

LEFEBVRE Rémi (2016), « La modernisation du porte-à-porte au Parti socialiste. Réinvention d'un répertoire de campagne et inerties militantes », *Politix*, n°113, De Boeck Supérieur

LESCURIEUX Maxime (2019), « La représentation syndicale des femmes, de l'adhésion à la prise de responsabilités : une inclusion socialement sélective », *La Revue de l'Ires*, n°98.

MASSICARD Élise (2013), « Quand le militantisme s'adapte au terrain. Continuités et discontinuités dans les carrières militantes au sein du mouvement aléviste en Turquie et en Allemagne », *Politix*, n°102, De Boeck Supérieur.

MATHIEU Lilian (2004), *Comment lutter? : Sociologie et mouvements sociaux*, La Discorde.

MATHIEU Lilian (2010), « Contexte politique et opportunités », in. AGRIKOLIANSKY Eric & al. (dir.), *Penser les mouvements sociaux. Conflits sociaux et contestations dans les sociétés contemporaines*, La découverte.

MATHIEU Lilian (2011), *La démocratie protestataire. Mouvements sociaux et politique en France aujourd'hui*. Presses de Sciences Po.

MATHIEU Lilian (2012), *L'espace des mouvements sociaux*.

MATONTI Frédérique, POUPEAU Franck (2004), « Le capital militant. Essai de définition », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol 5, n°155, Le Seuil.

MAURER Sophie, PIERRU Emmanuel (2001), « Le mouvement des chômeurs de l'hiver 1997-1998. Retour sur un « miracle social » », *Revue française de science politique*, vol. 51, n°3, Presses de Sciences Po.

MAYER Nonna (2010), *Sociologie des comportements politiques*, collection U, Armand Colin

MC ADAM Doug (1988), *Freedom Summer. The Idealists Revisited*.

MC CARTHY John, ZALD Mayer (1977), « Ressource Mobilization and Social Movements : A Partial Theory », *American Journal of Sociology*, vol. 82, n°6.

MICHELETTI Michele (2003), *Political Virtue and Shopping. Individuals, Consumerism and Collective Action*, Palgrave Macmillan.

MONNEY Vanessa & al. (2013), « Les souffrances de la femme quota. Le cas du syndicat suisse Unia », *Travail, genre et sociétés*, n°2.

NEVEU Erik (2019), *Sociologie des mouvements sociaux*, Repères, La découverte.

OLSON Mancur (1965), *Logique de l'action collective*.

PECHU Cécile (2001), « Les générations militantes à Droit au logement », *Revue française de science politique*, vol. 51, n°1, Presses de Sciences Po.

PENISSAT Étienne (2009), « Mesure des conflits, conflits de mesure. Retour sur l'histoire des

outils de quantification des grèves », *Politix*, n°86, De Boeck Supérieur.

PIGENET Michel (2003), « Modalités d'embauche et pratiques professionnelles. Aux sources des sociabilités militantes dans le syndicalisme docker », *Politix*, n°63, De Boeck Supérieur.

PIGNONI Maria-Teresa, RAYNAUD Émilie (2013), « Les relations professionnelles au début des années 2010 : entre changements institutionnels, crise et évolutions sectorielles », *Dares analyses*, n°26

PLATONE François, RANGER Jean (2000), « Les adhérents du Parti Communiste Français en 1997 », *Les cahiers du Cevipof*, n°27.

PRUVOST Geneviève (2017), « Critique en acte de la vie quotidienne à la ZAD de Notre-Dame-des-Landes (2013-2014) », *Politix*, n°117, De Boeck Supérieur.

RETIF Sophie (2014), « Ringards, hypocrites et frustrés ? Les militants des associations familiales catholiques face à la réprobation », *Politix*, n°106, De Boeck Supérieur.

RIMBERT Pierre, CRESPO Sébastien (2004), « Devenir syndicaliste ouvrier. « Journal » d'un délégué CGT de la métallurgie », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol 5, n°155, Le Seuil.

ROSANVALLON Pierre (2006), *La contre-démocratie*, Le Seuil.

SALARIS Coline (2017), « Mobiliser par émotions, mobiliser les émotions. Le cas des victimes du Distilbène », *Revue française de science politique*, vol. 67, n°5, Presse de Sciences Po.

SCHUMPETER Joseph (1942), *Capitalisme, socialisme et démocratie*.

SHUKAN Tatyana (2019), « Militants malgré eux ? Les jeunes contestataires face à la répression en Biélorussie », *Politix*, n°126, De Boeck Supérieur.

SIMEANT Johanna (1998), *La cause des sans-papiers*.

TARROW Sidney, TILLY Charles (2008), *Politique(s) du conflit, de la grève à la révolution*, Presses de Sciences Po.

TARTAKOWSKY Danièle (2004), *La manif en éclats*, La dispute

TIBERJ Vincent (2017), *Les citoyens qui viennent. Comment le renouvellement générationnel transforme la politique en France*

TILLY Charles (1978), *From Mobilization to Revolution*

TILLY Charles (1984), « Les origines du répertoire de l'action collective contemporaine en France et en Grande-Bretagne », *Vingtième siècle*, n°4.

TILLY Charles (1986), *La France conteste : de 1600 à nos jours*.

Quelles inégalités sont compatibles avec les différentes conceptions de la justice sociale ?

Objectifs d'apprentissage

- Connaître les grandes tendances d'évolution des inégalités économiques depuis le début du XXe siècle et comprendre que les inégalités économiques et sociales présentent un caractère multiforme et cumulatif.
- Savoir interpréter les principaux outils de mesure des inégalités, statique (rapport inter-quantiles, courbe de Lorenz et coefficient de Gini, top 1%) et dynamique (corrélation de revenu parents-enfants).
- Comprendre que les différentes formes d'égalité (égalité des droits, des chances ou des situations) permettent de définir ce qui est considéré comme juste selon différentes conceptions de la justice sociale (notamment l'utilitarisme, le libéralisme, l'égalitarisme libéral, l'égalitarisme strict).
- Comprendre que l'action des pouvoirs publics en matière de justice sociale (fiscalité, protection sociale, services collectifs, mesures de lutte contre les discriminations) s'exerce sous contrainte de financement et fait l'objet de débats en termes d'efficacité (réduction des inégalités), de légitimité (notamment consentement à l'impôt) et de risque d'effets pervers (désincitations).



Table des matières

I. Connaître les grandes tendances d'évolution des inégalités économiques depuis le début du XXe siècle et comprendre que les inégalités économiques et sociales présentent un caractère multiforme et cumulatif.....	5
A. Qu'est-ce qu'une inégalité?	5
. 1. Les inégalités sont diverses, se combinent et peuvent se transmettre.....	5
. 2. ... au risque, parfois, de saper les fondements des sociétés démocratiques	7
B. Evolution des inégalités économiques au XXème siècle	9
. 1. 1914-1980 : contraction générale des inégalités de revenus et de patrimoine dans les sociétés occidentales.....	9
Part du revenu national détenu par différents groupes de population en France, 1900-2015.....	9
a. Inégalités extrêmes à la veille de la Grande Guerre.	9
b. 1914-1980 : Etêtage des hauts patrimoines et des revenus du capital, par la destruction physique, l'inflation et l'impôt.	10
Complément pour le professeur : à l'origine de l'érosion des patrimoines immobiliers et financiers entre 1914 et 1980.....	11
. 2. Double rupture d'un trend séculaire après 1980 : augmentation des inégalités internes et diminution des inégalités internationales.....	12
Evolution de l'inégalité mondiale 1820-2006	12
Complément pour le professeur : à l'origine du mouvement contemporain de creusement des inégalités internes	13
II. Savoir interpréter les principaux outils de mesure des inégalités, statique (rapport inter-quantile, courbe de Lorenz et coefficient de Gini, top 1%) et dynamique (corrélation de revenu parents- enfants).....	14
A. La mesure des inégalités statiques.	15
. 1. Le Top 1 %.....	15
Complément pour le professeur : Le ratio de Palma.	16
. 2. Quantiles et rapports inter-quartiles	16
Niveau de vie moyen par décile 2018.....	17
. 3. La courbe de Lorenz.....	17
Complément pour le professeur : l'indice de Theil	18
Ecart de revenus des fils par rapport à la moyenne des revenus, pour 1% d'écart des revenus des pères par rapport à la moyenne de leur génération	20
Complément pour le professeur : La courbe de Gatsby le Magnifique.....	20
III. Comprendre que les différentes formes d'égalité (égalité des droits, des chances ou des situations) permettent de définir ce qui est considéré comme juste selon différentes conceptions de la justice sociale (notamment l'utilitarisme, le libertarisme, l'égalitarisme libéral, l'égalitarisme strict)	21
A. Il n'est pas de définition transcendante de la justice sociale.....	21
B. Egalité des droits, égalité des chances et des conditions.....	22

<i>Complément pour le professeur : la conception aristotélicienne de la justice</i>	23
C. Qu'est-ce qu'une société juste ? Les réponses utilitaire, libertaire et égalitariste.	24
. 1. <i>L'utilitarisme</i>	25
. 2. <i>L'égalitarisme libéral</i>	26
. 3. <i>Le libertarisme</i>	27
<i>Complément pour le professeur : Amartya SEN ou la justice sociale comme mise à disposition de tous des moyens d'accomplissement de soi</i>	29
. 4. <i>L'égalitarisme strict</i>	30
<i>Complément pour le professeur : l'égalitarisme strict des communautés bénédictines</i>	30
<i>Complément pour le professeur : la notion d'égalité des places</i>	32
IV. Comprendre que l'action des pouvoirs publics en matière de justice sociale (fiscalité, protection sociale, services collectifs, mesures de lutte contre les discriminations) s'exerce sous contrainte de financement et fait l'objet de débats en termes d'efficacité (réduction des inégalités), de légitimité (notamment consentement à l'impôt) et de risque d'effets pervers (désincitations).	32
A. Réduire les inégalités et promouvoir la justice.....	34
. 1. <i>L'impôt</i> ,.....	34
<i>Effets d'une taxe forfaitaire, d'un impôt proportionnel, d'un impôt progressif sur les écarts de revenus</i>	34
. 2. <i>La protection sociale</i> ,.....	35
<i>Complément pour le professeur : Les jours heureux, par le CNR</i>	36
. 3. <i>la prestation de services publics</i>	37
. 4. <i>La lutte contre les discriminations</i>	37
<i>Complément pour le professeur : la discrimination positive</i>	38
B. Un système de solidarité coûteux... ..	40
<i>Solde du régime général de la sécurité sociale et du fonds de solidarité vieillesse depuis 2001</i>	40
C. ... Repose sur le consentement à l'impôt.	42
. 1. <i>Un système fiscal devenu moins progressif fragilise le consentement à l'impôt</i>	42
<i>Taux légaux moyens de l'impôt sur les sociétés selon les régions</i>	44
<i>Part de l'impôt sur le revenu dans les prélèvements obligatoires</i>	44
. 2. <i>Consentement pratique, consentement symbolique à l'impôt</i>	44
D. L'action publique en faveur de la justice sociale, à l'origine de nouvelles inégalités ?	45
. 2. <i>Fractures générationnelles</i>	47
<i>1970-1979 : croissance forte du niveau de vie en France pour toutes les générations</i>	48
<i>1979-1997 : écarts de croissance des niveaux de vie et bascule en faveur des seniors</i>	48
Bibliographie.....	51
Sitographie :	51

« *Les hommes naissent et demeurent libres et égaux en droits. Les distinctions sociales ne peuvent être fondées que sur l'utilité commune* ». En ouvrant de la sorte la déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen, l'Assemblée constituante de 1789 fait advenir une société nouvelle fondée sur l'égalité, l'individualisme et le mérite. En proclamant l'égalité des droits, qui induit à son tour l'égalité des chances, et avant que les transformations économiques et sociales consécutives à la Révolution industrielle placent la notion d'égalité des conditions au coeur des débats philosophiques et politiques des XIX^{ème} et XX^{ème} siècles, les révolutionnaires français marquent ainsi une rupture définitive avec une société monarchique dans laquelle, hors quelques cercles intellectuels restreints, l'inégalité entre les hommes était incontestable, au premier sens du terme. Toutefois, et comme le remarque TOCQUEVILLE dans un paradoxe resté célèbre, cette inégalité acceptée dans les sociétés d'Ancien Régime, devient difficilement supportable dans les sociétés modernes. En France, pays qui compte pourtant parmi les plus égalitaires du monde, le mouvement des gilets jaunes a ainsi récemment rappelé combien « *le désir de l'égalité devient toujours plus insatiable à mesure que l'égalité est plus grande* » (*Démocratie en Amérique*).

Si notre sensibilité est grande au sujet des inégalités, et si nous sommes particulièrement attachés à les réduire ou, du moins, à ne pas les laisser se creuser, la réflexion que nous devons développer à leur sujet est avant tout économique. La répartition est en effet une question centrale de la science économique et si la justice sociale renvoie, entre autres, à une distribution équitable des ressources alors toute réflexion en la matière doit prendre en considération le fait que ces mêmes ressources sont rares, et doivent être produites, puis partagées selon des règles précises. L'inégalité ne renvoie par ailleurs pas uniquement aux différences d'accès à des biens et services, mais se réfère aussi à des accès différenciés à des ressources non marchandes et in fine, à des modes d'insertion différents des individus dans la société. En ce sens, comprendre les inégalités et tenter de les réduire suppose aussi de mobiliser les apports de la sociologie dans notre analyse. L'existence de fortes inégalités économiques et leur maintien dans l'intervalle d'une vie, voire leur transmission d'une génération à l'autre ne va pas enfin sans poser d'importants problèmes de stabilité politique. La réflexion sur les inégalités intéresse donc aussi au premier chef les sciences politiques. La justice sociale est, finalement, un problème central de nos trois disciplines.

Mener une réflexion en matière de justice sociale suppose que les inégalités soient convenablement appréhendées : ceci exige donc que leur genèse soit connue (objectif d'apprentissage n° 1) et que nous sachions en prendre la mesure (objectif d'apprentissage n°2). Fort de cette connaissance, l'Etat, disposant du monopole de la violence physique légitime, donc seul capable de jouer sur les différences d'accès des individus aux ressources mises à leur disposition, peut alors, sinon chercher à supprimer totalement les inégalités (on sait aujourd'hui que ce projet est aussi vain que liberticide), du moins choisir lesquelles restent inacceptables, tolérables... voire souhaitables. Le meilleur des mondes reste en effet une œuvre de fiction

et il n'existe pas de définition transcendante et universelle de la justice sociale. Les pouvoirs publics disposent toutefois de différents corpus théoriques, ayant élaboré diverses propositions d'intervention, et sont amenés à choisir, entre l'égalité des droits, des chances et des situations, celle qu'il convient, notamment, de privilégier (objectif d'apprentissage n°3). Dans des sociétés démocratiques, cette action des pouvoirs publics en matière de justice sociale repose donc sur un consensus politique au sujet des inégalités qu'il faut circonscrire. Ce consensus concerne aussi les moyens qu'il est nécessaire d'allouer à la justice sociale, attendu que la lutte contre les inégalités a un coût, et que sa mise en œuvre est aujourd'hui conditionnée à son efficacité (objectif d'apprentissage n°4).

I. Connaître les grandes tendances d'évolution des inégalités économiques depuis le début du XXe siècle et comprendre que les inégalités économiques et sociales présentent un caractère multiforme et cumulatif.

A. Qu'est-ce qu'une inégalité?

1. Les inégalités sont diverses, se combinent et peuvent se transmettre...

L'inégalité advient lorsqu'une personne, ou un groupe, détient des ressources ou accède à des biens et services socialement valorisés, quand d'autres ne les détiennent pas ou s'en voient privés d'accès. Une différence (de taille, de genre, de confession religieuse...) n'est donc génératrice d'inégalité qu'en tant qu'elle a un effet sur la probabilité d'accès d'un individu à certaines ressources (logement, diplôme, soins médicaux, biens culturels, lieux de loisirs...). Aux inégalités économiques, constatées sur la base des inégalités de revenus et de patrimoine, sans doute les plus évidentes, s'ajoutent en outre des inégalités sociales, renvoyant aux différences de statut entre hommes et femmes, aux inégalités ethniques, culturelles et scolaires... étant entendu qu'inégalités économiques et sociales se combinent et se cumulent. D'inégales dotations en capital économique peuvent par exemple se traduire par des trajectoires scolaires différenciées ou des morbidités distinctes, quand la qualité du capital culturel joue pour sa part un rôle non négligeable dans une progression de carrière et, in fine, une dynamique d'enrichissement individuel.

Le sens commun permet aisément de saisir en quoi les inégalités économiques déterminent l'accès à certains biens de consommation générateurs de bien-être ou vecteurs de prestige social (consommation ostentatoire). Elles conditionnent aussi toutefois nombre d'inégalités sociales : les conditions matérielles d'existence jouent ainsi un rôle non négligeable sur le mode de vie des individus (qualité et diversité de l'alimentation, exposition au bruit, aux polluants...) affectant par la suite leur santé. A cinquante ans, les cadres peuvent ainsi espérer vivre douze ans sans aucune incapacité, contre neuf ans pour les ouvriers. La taille des logements et leur localisation ont de la même façon une influence notable sur les résultats scolaires des enfants et leurs trajectoires universitaires (donc professionnelles) postérieures¹, au point que

1 Eric MAURIN : *Le ghetto français*, Le Seuil, 2004

les prix de l'immobilier parisien peuvent aussi s'expliquer par la carte scolaire des établissements les plus prestigieux de la capitale. A l'inverse, certaines inégalités sociales rétro-agissent sur les inégalités économiques. On sait depuis les premières recherches de Pierre BOURDIEU que leur dotation en capital culturel a un effet sur les probabilités de réussite universitaire des individus donc, sur leurs emplois et, par là même, sur leur rémunération. D'autres travaux ont montré pour leur part que l'éducation était déterminante dans la capacité des individus à saisir les opportunités qui leurs étaient offertes et à s'approprier les ressources mises à leur disposition. Ainsi, dans des pays à faibles revenus, la scolarisation des petites filles facilite-t-elle leur accès postérieur à la contraception, puis au marché de l'emploi et à une -relative- indépendance économique.

L'aspect cumulatif des inégalités est lui aussi flagrant. Les inégalités économiques se renforcent: au sommet de l'échelle sociale, des revenus élevés permettent l'accumulation d'un patrimoine conséquent qui devient source de revenus par la suite. Un système de solidarités fortes permet aux membres de la grande bourgeoisie de limiter les risques de déclassement auxquels peuvent être exposés certains de leurs enfants moins doués, ou plus malchanceux². Cet effet d'inertie se repère en bas de l'échelle des revenus : une étude iconoclaste publiée en 2013 dans la revue *Science*³ a montré que les résultats de petits cultivateurs indiens à des tests cognitifs étaient corrélés à la situation économique dans laquelle ils se trouvaient au moment où ils les avaient subis, les performances d'un même individu lors d'un test de QI s'améliorant significativement entre le moment précédant la récolte et celui postérieur à sa vente. Confrontés à de graves problèmes financiers, les cerveaux des plus pauvres mobiliseraient ainsi moins de ressources (la « *bande passante cérébrale* », selon l'expression des auteurs, serait accaparée par l'obsession de la survie) pour procéder des choix rationnels et des projections et, in fine, réaliser les arbitrages qui pourraient améliorer leur situation économique à moyen et long terme. En France, les choix de résidence des classes populaires en milieu rural et péri-urbain, dictés par la nécessité d'accéder à la propriété à moindre coût, peuvent priver par la suite ces mêmes agents de nouvelles opportunités d'emploi. De faibles revenus imposent en effet un premier exil résidentiel, l'effondrement de la valeur des biens lors du dépôt de bilan du principal employeur local maintient par la suite ces propriétaires modestes sur des espaces en déshérence et les prive de possibilité de rebond⁴. On peut, enfin, mentionner la discrimination à l'embauche dont souffrent certains habitants de quartiers sensibles...

Les inégalités d'accès à l'immobilier sont assez révélatrices de ce caractère cumulatif et protéiforme des inégalités. La flambée des prix observée en France depuis les années 1990 est en effet non seulement à l'origine d'un transfert de richesses colossal des locataires vers les pro-

2 Michel PINÇON, Monique PINÇON-CHARLOT, *Sociologie de la bourgeoisie*, La Découverte, 2000.

3 A. MANI, S. MULLAINATHAN, E. SHAFIR, J. ZHAO, *Poverty Impedes Cognitive Function*, *Science*, Août 2013. Vol. 341.

4 Christophe GUILLUY, *La France Périphérique*, Flammarion, 2014

priétaires (entre 1984 et 2018, le montant des loyers perçus a été multiplié par 2,2 en termes réels), mais s'est aussi traduite par une fermeture du marché des centre-ville aux primo-acquérents. La hausse des loyers a ainsi produit un vaste transfert de richesses des ménages locataires vers les bailleurs privés, souvent plus âgés et initialement plus fortunés qu'eux, et chassé les ménages aux revenus modestes des grandes métropoles régionales. Par ailleurs, et dans la mesure où les centres-villes sont des lieux de prestation de services administratifs, culturels -et surtout éducatifs- de qualité, cette éviction des couches populaires des quartiers centraux et le fait qu'il semble désormais impossible, sans apport personnel conséquent, d'y faire l'acquisition d'un logement serait à l'origine d'une « *patrimonialisation* » de l'accès aux classes moyennes⁵. D'inégales dotations initiales en capital économique auraient donc permis il y a quarante ans à certains *baby boomers* de faire l'acquisition de logements bien situés, et de voir leurs revenus et patrimoine augmenter aujourd'hui de manière conséquente. Ce patrimoine permet désormais à leurs enfants de résider dans des centres-villes devenus inaccessibles aux seuls détenteurs de leur travail, et d'offrir par la suite à leurs petits-enfants conditions de vie et opportunités d'étude leur permettant de se maintenir dans les classes moyennes. Ici, d'inégales dotations en capital économique à la génération n se traduisent par un processus de ségrégation territoriale, vecteur de performances scolaires différenciées, donc de trajectoires professionnelles postérieures distinctes, à la génération $n+1$, voire $n+2$.

2. ... au risque, parfois, de saper les fondements des sociétés démocratiques

L'accumulation de richesses par un individu durant son existence, ou le creusement des inégalités de situation entre deux personnes tout au long de leur vie ne semblent pas toutefois poser de problèmes sociaux ou éthiques majeurs. Si les inégalités de droit et de chances nous sont -fort heureusement- devenues difficilement acceptables, les inégalités de condition sont en revanche relativement tolérées. On peut, certes, déplorer des écarts conséquents de niveaux de vie, qui restent toutefois admis lorsqu'ils traduisent le mérite individuel, le talent ou la prise de risque, ou lorsqu'ils sont le résultat de comportements dont la société, dans son ensemble, a pu bénéficier. Les pratiques d'optimisation fiscale des entreprises de la Silicon Valley ont ainsi pu être critiquées au nom du nécessaire financement des dépenses publiques durant la pandémie de Covid, tandis que les frasques et revenus colossaux de leurs propriétaires et fondateurs, ne faisaient finalement pas l'objet de condamnation majeure. « *Quand on pense vivre dans une société récompensant le mérite (les efforts, les compétences...), les inégalités sont moins souvent perçues comme trop grandes... leur ampleur n'est pas contestable dès lors qu'elle est censée procéder d'une compétition ouverte et équitable où chacun peut faire valoir ses talents et ses efforts*⁶ ». Il en va tout autrement lorsque ces inégalités se transmettent d'une

5 Louis CHAUVEL, *La spirale du déclassement. Essai sur la société des illusions*. Le Seuil, Paris, 2016,

6 Marie DURU-BELLAT, *Éradiquer toute tolérance envers les inégalités*. Revue Projet 2017, n°356.

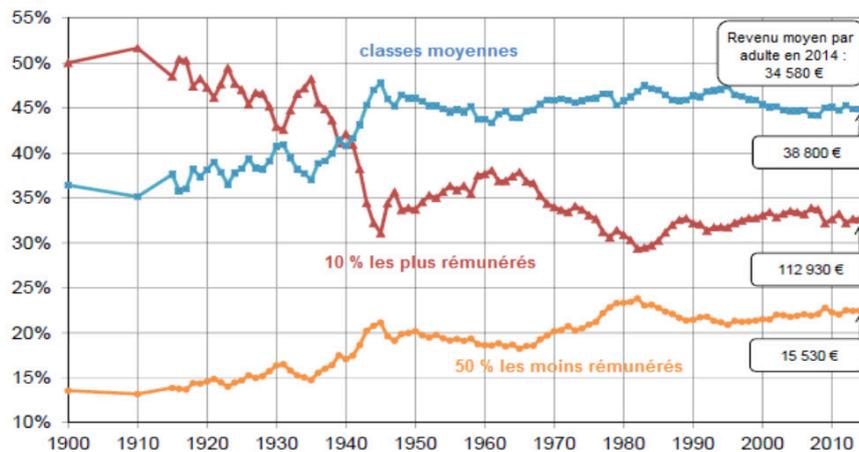
génération à l'autre : elles sapent alors les fondements de nos sociétés.

Les sociétés démocratiques s'appuient en effet sur un double principe d'individualisme et de méritocratie, c'est à dire une croyance en une société où les inégalités sont davantage fondées sur le mérite individuel et le travail que sur la filiation et la rente. L'inégalité des conditions n'est donc socialement acceptable qu'à la condition qu'elle repose sur le seul mérite de l'individu et non pas sur des contingences arbitraires. La transmission dynastique des inégalités rompt donc le pacte implicite qui fonde les sociétés modernes et contrevient au principe fondateur d'égalité des chances énoncé par TOCQUEVILLE (« *chaque génération est un peuple nouveau* ») ainsi qu'à notre passion pour l'égalité : (« *Il n'y a plus de races de pauvres, il n'y a plus de races de riches; ceux-ci sortent chaque jour du sein de la foule, et y retournent sans cesse* »). Le maintien des inégalités d'une génération à l'autre contribue donc à verrouiller certains destins, ce qui engendre non seulement une perte générale d'efficacité de nos économies, mais aussi une remise en question des principes fondateurs du contrat social, au risque d'une distension de la solidarité (entendue au sens durkheimien)... Or (cf *infra*), dans des sociétés comme la nôtre, et particulièrement dans leurs couches les plus favorisées, l'héritage tend à prendre une place de plus en plus important. Thomas PIKETTY estime par exemple qu'en 2010, le capital hérité représente à peu près les 2/3 du capital total de notre pays et pourrait atteindre 80% d'ici 2030. Cette tendance est la même dans d'autres pays développés : dans les sociétés occidentales, les inégalités contemporaines consacreront désormais moins le travail, le génie ou le mérite... que la naissance.

B. Evolution des inégalités économiques au XX^{ème} siècle

1. 1914-1980 : contraction générale des inégalités de revenus et de patrimoine dans les sociétés occidentales

Part du revenu national détenu par différents groupes de population en France, 1900-2015



Source : GARBINTI, Bertrand, Jonathan GOUPILLE-LEBRET & Thomas PIKETTY (2018)⁷

a. Inégalités extrêmes à la veille de la Grande Guerre.

La Belle Epoque constitue sans doute l'acmé des inégalités françaises à l'époque moderne, tant en matière de patrimoine que de revenus ou de conditions d'existence. La concentration de la propriété privée, déjà forte au début du XIX^{ème} siècle, n'a cessé de croître tout au long du XIX^{ème} siècle jusqu'à la Première Guerre Mondiale. Un siècle de paix, dans un contexte d'inflation inexistante lié au système de l'étalon-or, en la quasi absence d'un système fiscal redistributif, et alors que le malthusianisme de la bourgeoisie française facilite la concentration des héritages, auront ainsi permis une concentration extrême des patrimoines. En 1910, le premier centile de la population française possède en effet les 2/3 des propriétés privées : le patrimoine moyen des 1 % les plus riches est environ mille cinq cent fois plus élevé que celui de chacun des 50 % des français les plus pauvres ! Il en va de même des revenus, dont la répartition ne sera jamais plus inégalitaire par la suite : le centile supérieur accapare 1/5 du revenu national, le décile supérieur la moitié. A la veille du premier conflit mondial, la France de la Belle Epoque et ses 41 millions d'habitants comptent 560 000 rentiers... et deux fois plus de domestiques à leur service. Si l'on dispose malheureusement d'assez peu de données statistiques exhaustives pour prendre la mesure exacte des inégalités de conditions et de niveaux de vie, les données à notre disposition dressent le constat d'une France et d'une Europe occidentale dont les sociétés sont parfaitement cloisonnées. Cet « âge d'or » permet à une élite oi-

⁷ « Income inequality in France, 1900-2014: Evidence from distributional national accounts (DINA) », Banque de France, *document de travail*, n° 677

sive de produire parfois des écrits et œuvres d'art exceptionnels et de concevoir un art de vivre qui, certes, se diffusera auprès des classes moyennes mondiales un demi-siècle plus tard, mais reste cantonné, pour l'heure, à la seule bourgeoisie urbaine. Ce processus de ruissellement et de diffusion d'un progrès réservé aux *happy few* est d'ailleurs évoqué dans les mémoires du viennois S. ZWEIG « *Les grands magasins portaient des artères principales jusque dans les faubourgs leurs splendeurs tentatrices... déjà, grâce au téléphone, les hommes pouvaient converser à distance, déjà ils volaient avec une vélocité nouvelle dans des voitures sans chevaux, déjà ils s'élançaient dans les airs... Les hommes devenaient plus beaux, plus robustes, plus sains depuis que le sport trempait leurs corps comme de l'acier... le confort des demeures aristocratiques se répandait dans les maisons bourgeoises.*⁸» Pour autant, les quelque 5,5 millions d'ouvriers de notre pays, qui, comme leurs homologues européens, travaillent en moyenne 12 heures par jour, consacrent leurs dépenses au seuls postes logement, nourriture et habillement et vivent dans des taudis, restent en marge de ce processus.

En 1914, l'égalité de droit reste par ailleurs perfectible (les françaises n'obtiendront le droit de vote qu'à compter de 1944, dans les départements français d'Algérie, les musulmans n'ont pas le plein exercice leur citoyenneté...), quand l'égalité des chances relève du vœu pieux : notre pays compte seulement 7 096 nouveaux bacheliers en juillet 1910. La première guerre mondiale va toutefois marquer une rupture radicale dans cette distribution inégalitaire extrême des ressources.

b. 1914-1980 : Etêtage des hauts patrimoines et des revenus du capital, par la destruction physique, l'inflation et l'impôt.

Faut-il un immense déchaînement de violence pour que la richesse puisse être redistribuée? Une étude récente⁹ de l'évolution des inégalités mondiales sur longue période, nécessairement sujette à critique, suggère que la réduction massive des privilèges ne s'est historiquement produite que lors de périodes qualifiées d'« *extrêmes* » : guerres de masse, révolutions, faillites de l'Etat, épidémies... L'évolution des inégalités dans les sociétés occidentales au cours du XXème siècle semblerait accréditer cette thèse pour la période 1914-1980 au moins. Les statistiques économiques montrent en effet clairement que les inégalités de revenus et de patrimoine ont fortement régressé pendant et à l'issue de la première guerre mondiale, avant de remonter rapidement dans les années 1920, puis de s'effondrer plus massivement encore pendant la Crise des années Trente, pendant et après la seconde guerre mondiale, cette fois sur une durée bien plus longue, avant de grimper à nouveau à partir du milieu des années 1970... Thomas PIKETTY précise pour sa part que ce formidable mouvement de réduction des inégalités de revenus et de patrimoine n'a pu se produire que par la conjonction de trois facteurs : les destructions

8 Stefan ZWEIG *Le Monde d'hier*, Belfond 1982, p 19-20

9 Walter SCHEIDEL « Une histoire des inégalités - de l'âge de pierre au XXIe siècle », Actes Sud, 2021

de patrimoine immobilier durant les deux conflits mondiaux, l'effondrement des patrimoines financiers sous les effets conjoints de la crise des années Trente et de plus d'un demi-siècle d'inflation entre 1914 et 1980, la mise en œuvre et la généralisation enfin d'une fiscalité progressive marquant l'avènement d'un Etat redistributeur¹⁰.

Complément pour le professeur : à l'origine de l'érosion des patrimoines immobiliers et financiers entre 1914 et 1980

Les destructions matérielles de maisons, d'immeubles et d'usines survenues au cours de deux guerres expliquent entre un quart et un tiers des pertes de propriété entre août 1914 et la capitulation allemande de mai 1945. A la faveur du développement et des succès initiaux, supposés ou réels, des expériences socialistes, le changement du regard porté sur la Propriété s'est traduit en outre durant cette période par un certain nombre d'expropriations et de nationalisations (répudiation de l'ensemble des dettes tsaristes par la nouvelle URSS, nationalisation du canal de Suez par NASSER, nationalisation de l'entreprise Renault en 1945...) ainsi que par la mise en œuvre de politiques visant explicitement à réduire la valeur des propriétés privées (réglementation des loyers, partage du pouvoir entre salariés et actionnaires dans les entreprises...) et, par la même, la part du revenu national qui revenait à leurs détenteurs. La faiblesse des rendements obtenus par des investissements en berne au cours de la période 1914-1950, tandis que les placements en bons du Trésor étaient laminés par l'inflation jusqu'à la fin des années 70, sont un troisième facteur à l'origine de l'étêtage des grands patrimoines et des revenus qui en étaient induits. Entre 1913 et 1950, le taux d'inflation annuel moyen en France est de 13 %, quand le rendement nominal des emprunts souscrits pendant la Grande Guerre, oscillait entre 5 et 5,5 % annuels. Avec un taux d'intérêt réel annuel négatif de 7,5 %, la valeur d'un Bon du Trésor est donc divisée par 5 en vingt ans ! La montée en puissance, puis la généralisation d'un système permanent d'impôt progressif sur les revenus et sur les successions achève ce processus séculaire de déconcentration du patrimoine et de diminution des inégalités économiques.

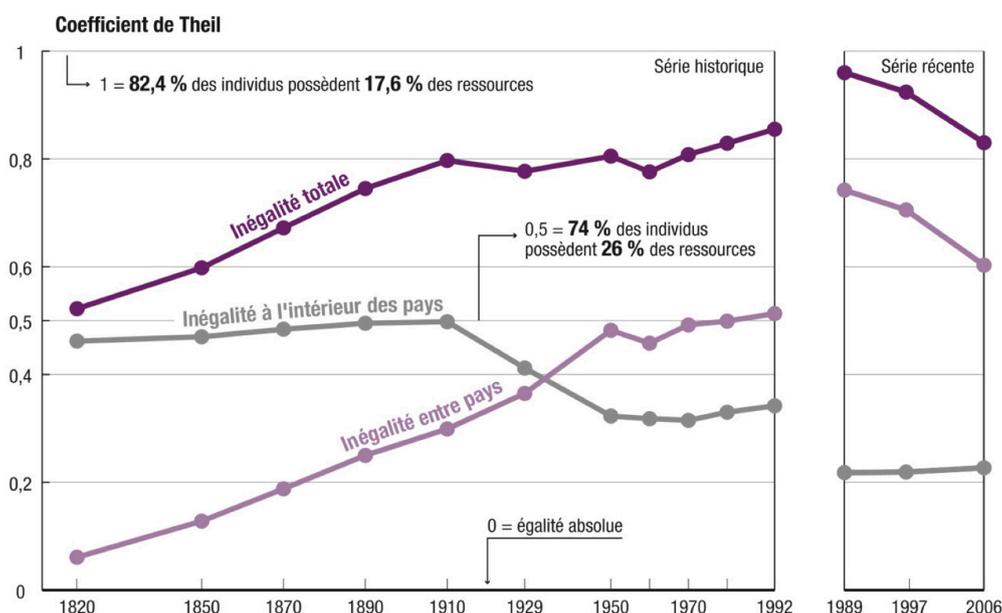
Le régime fiscal en vigueur en Europe et aux Etats Unis avant 1914 reposait en effet sur le refus de l'impôt progressif, ainsi que sur des recettes fiscales particulièrement limitées, destinées en priorité au financement des infrastructures et des fonctions régaliennes de l'Etat : à la veille de la Grande Guerre, les recettes fiscales totales représentent en France moins de 10 % du revenu national. Elles atteindront pourtant 20 % de ce même revenu dans les années 1920, puis 30 % dans les années 1950-60. Le financement de deux conflits majeurs, des opérations de reconstruction qui s'ensuivirent, la nécessaire intervention publique pour sortir de la Grande Dépression aux Etats-Unis, ou de la crise des années Trente sur le vieux continent, l'existence enfin, entre 1917 et 1989 d'un contre-modèle soviétique prônant un idéal égalitaire ont en effet rendu nécessaire la mise en place d'une fiscalité plus lourde sur les hauts revenus et l'établissement d'un système social redistributif. Les débats autour de la justice sociale,

¹⁰ Thomas PIKETTY, *Les hauts revenus en France au XXème siècle*, Grasset, 2001.

de l'impôt progressif, de la redistribution des revenus et de la propriété, qui ne parvenaient pas à être tranchés avant 1914, le sont donc finalement devant l'ampleur des défis militaires, économiques et politiques qui frappent le premier XXème siècle. La fiscalité progressive écrête la pyramide sociale : en 1900, au Royaume Uni, le centile supérieur de la population détenait 70 % du patrimoine national, contre 20 % en 1980. Sur la même période, la part du décile supérieur dans le revenu national passait, en Europe, d'environ 50 % à moins de 30 %.

2. Double rupture d'un trend séculaire après 1980 : augmentation des inégalités internes et diminution des inégalités internationales.

Evolution de l'inégalité mondiale 1820-2006¹¹



Source : François BOURGUIGNON, calculs réalisés à partir des séries d'A. MADDISON, des données de l'OCDE et de la Banque mondiale (POVCAL).

La dernière phase de la mondialisation marque une profonde rupture dans la dynamique séculaire des inégalités¹². Après pratiquement deux siècles de hausse continue des inégalités entre les citoyens du monde, à la suite de la révolution industrielle, ce processus s'est ralenti, puis renversé dans les dernières années du XXème siècle. Cette rupture de tendance est le résultat d'une forte baisse des inégalités économiques entre pays, notamment entre pays développés et pays en développement depuis les années 1990. Pour l'essentiel, cette convergence internationale repose sur la croissance spectaculaire du revenu moyen dans les économies émergentes : l'ouverture internationale, l'insertion dans la division internationale du travail, l'accès aux marchés et aux technologies des pays du Nord ont été des facteurs considérables

11 Voir construction et signification de l'indice de THEIL pages suivantes.

12 François BOURGUIGNON, *La mondialisation de l'inégalité*, Seuil, La République des idées, 2012

d'accélération de leur croissance depuis trente ans. Ainsi, avec 8 % de croissance annuelle moyenne en Chine, et 4 % en Inde, ces deux nations ont respectivement connu une multiplication de leur PIB par 10 et par 3 entre 1990 et 2020 ! Du fait de leur poids dans la population mondiale, la Chine et l'Inde contribuent donc très largement, par leur essor économique, à la réduction globale des inégalités entre les habitants de la planète.

Dans le même temps, un autre renversement s'est réalisé à partir de 1980 : la longue contraction des inégalités de revenus et de patrimoine à l'œuvre depuis 1914 dans les pays développés s'interrompt, tandis que les sociétés des pays émergents connaissent à leur tour le mouvement de creusement des inégalités caractéristique des sociétés entrées en révolution industrielle. Ainsi, à l'intérieur d'un grand nombre de pays, développés ou en développement, les inégalités tendent elles à augmenter à nouveau.

Complément pour le professeur : à l'origine du mouvement contemporain de creusement des inégalités internes

Dans les pays développés, le creusement des inégalités internes renvoie tant aux patrimoines qu'aux revenus. La disparition des facteurs à l'origine de la contraction des revenus et patrimoines dévolus aux premiers déciles et au *Top 1 %* a entraîné presque mécaniquement leur reconstitution et parfois, un retour des inégalités à leur étiage des années folles. Soixante-quinze années de paix ont, en premier lieu préservé, les biens immobiliers, biens valorisés qui plus est par la récente flambée des prix du logement dans la plupart des Villes-Monde de la planète. L'inflation devenue résiduelle depuis 1980 a pour sa part préservé les patrimoines financiers et les revenus qui leur étaient afférents. Les mouvements de privatisations, massifs dans les anciens pays d'économie socialiste, plus réduits mais toutefois conséquents dans les pays développés, ont par ailleurs permis de rétrocéder aux propriétaires privés des actifs qui leurs avaient été confisqués ou achetés entre les années Trente et les années Quarante-vingt. La disparition de l'URSS a, enfin, supprimé la menace idéologique qui pesait sur les économies occidentales et facilité l'adoption de clefs de répartition des revenus plus favorables aux détenteurs du capital. Dans un contexte d'effondrement de l'espérance marxiste et d'affaiblissement des partis et syndicats révolutionnaires, la concurrence des nouveaux pays industrialisés joue en outre en faveur de la modération salariale dans les pays du Nord. Le mouvement de désindustrialisation/délocalisation et de ré-allocation des emplois vers les services lamine les anciens bastions ouvriers. Dans ce contexte, de nouvelles règles de gouvernance des entreprises, plus favorables aux intérêts des actionnaires (*corporate governance*) sont par ailleurs adoptées entre 1980 et 1990 : elles contribuent à modifier la répartition de la valeur ajoutée des entreprises en faveur des apporteurs de capitaux et favorisent l'essor des rémunérations des cadres dirigeants.

Ce mouvement de reconstitution des très hauts patrimoines et de déformation du partage de la valeur ajoutée en faveur des propriétaires s'est accompagné d'une envolée des rémunéra-

tions du travail très qualifié ou négocié sur des marchés à dimension planétaire. Si la répartition moyenne des revenus du travail dans les pays occidentaux n'a pas été profondément modifiée depuis 1980, en haut de la distribution toutefois, les travailleurs les plus qualifiés tirent pleinement profit de la mobilité internationale du travail, de la mondialisation de l'activité des firmes et de la libéralisation financière, ce qui se traduit par une envolée des très hauts revenus des dirigeants des grandes entreprises, traders, stars, chercheurs de renommée internationale, etc... Les rémunérations des grands patrons sont proportionnelles à la taille des entreprises qu'ils gèrent, celles des traders ou des vedettes du sport et du cinéma aux gains ou aux profits qu'ils génèrent, poussant à la hausse par effet de ricochet les salaires des cadres, avocats, coachs ou agents qui travaillent pour eux. Ce phénomène n'est d'ailleurs pas circonscrit aux pays les plus riches de la planète : le progrès technique et la mobilité internationale du travail jouent aussi à la hausse des revenus des travailleurs les plus qualifiés dans les pays émergents, tandis qu'en bas de la distribution, les salaires restent à des niveaux modestes, malgré les nombreuses délocalisations du Nord vers le Sud, en raison de l'existence d'une importante réserve de main d'œuvre non qualifiée. Ainsi, les inégalités se creusent-elles dans la plupart des pays occidentaux, entre détenteurs du capital et seuls propriétaires de leur travail d'une part, entre travailleurs nomades qualifiés et sédentaires d'autre part.

Cette modification de la répartition primaire des revenus est d'autant plus importante que les systèmes fiscaux se font moins progressifs et que l'impôt joue moins efficacement qu'auparavant son rôle de force de rappel. La mobilité du capital et du travail très qualifié a en effet mis en concurrence la plupart des modèles sociaux et fiscaux de la planète, entraînant la plupart des Etats dans une course au moindre prélèvement qui fragilise les systèmes de redistribution (cf infra) et le financement des services publics. Cette diminution globale de la progressivité de l'impôt renvoie autant aux revenus qu'aux patrimoines, au risque de voir les inégalités se transmettre d'une génération à l'autre : là où, en effet, l'héritage représentait moins de 10 % des ressources disponibles sur toute une vie pour les français nés dans la première moitié du 20e siècle, il représente environ un quart des ressources pour les générations nées dans les années 1970.

II. Savoir interpréter les principaux outils de mesure des inégalités, statique (rapport inter-quantile, courbe de Lorenz et coefficient de Gini, top 1%) et dynamique (corrélation de revenu parents- enfants).

Des sondages relatifs à la perception des inégalités réalisés dans le cadre de *l'International Social Survey Programme*, montrent que dans la plupart des pays, les personnes interrogées ont à la fois tendance à sous-estimer les grandes inégalités et à se considérer davantage dans la moyenne des distributions qu'ils ne le sont effectivement¹³. Sans toutefois porter un jugement

13 FORSÉ Michel, PARODI Maxime, « Perception des inégalités économiques et sentiment de justice sociale », Revue de l'OFCE, 2007/3 (n° 102), p. 483-540.

erroné sur la configuration globale de notre société, nous ne percevons donc pas les inégalités dans toute leur ampleur et avons plutôt tendance à les minimiser. TOCQUEVILLE a par ailleurs énoncé un célèbre paradoxe sur notre tolérance aux inégalités et à l'injustice : « *Quand l'inégalité est la loi commune d'une société, les plus fortes inégalités ne frappent point l'œil ; quand tout est à peu près de niveau, les moindres le blessent. C'est pour cela que le désir de l'égalité devient toujours plus insatiable à mesure que l'égalité est plus grande... Dans les temps démocratiques les jouissances sont plus vives que dans les siècles d'aristocratie, et surtout le nombre de ceux qui les goûtent est infiniment plus grand ; mais, d'une autre part, il faut reconnaître que les espérances et les désirs y sont plus souvent déçus, les âmes plus émues et plus inquiètes, et les soucis plus cuisants*¹⁴. ». En ce sens, le recours à des outils de mesure fiables est-il à la fois une nécessité scientifique et un impératif politique, étant entendu qu'une perception fine de la réalité suppose que les limites de chacun des principaux outils de mesure des inégalités soient connues et que ces derniers soient combinés lors de leur analyse.

A. La mesure des inégalités statiques.

1. Le Top 1 %

L'outil le plus intuitif pour mesurer les inégalités de niveaux de vie est sans doute celui qui indique la part de l'ensemble des revenus ou du patrimoine que reçoit/possède une proportion de la population, et son évolution dans le temps. Plus l'écart est important entre la part des revenus perçue et la part de la population, plus les inégalités sont élevées : si 1 % de la population accapare la moitié des revenus, on a ainsi une perception immédiate de l'inégalité de leur répartition. Le plus souvent, l'on observe ce que perçoivent les 1, 5 ou 10 % les plus aisés. Ce top 1% est notamment le principal indicateur retenu dans les travaux du *World Inequality Database* (base de données mondiale sur les revenus et le patrimoine) pour discuter des inégalités de revenus dans le monde. En se focalisant sur le sommet de l'échelle des richesses toutefois, cet indicateur, comme les *Top 5%* et *Top 10%*, ne permet d'appréhender qu'une partie de la question. L'enrichissement des plus aisés ne nous renseigne par exemple en rien sur la situation des classes moyennes, même si la comparaison des extrêmes a toutefois le mérite d'ancrer des ordres de grandeur (on a pu ainsi calculer que les six héritiers de la famille WALTON possédaient un patrimoine équivalent à celui des 100 millions d'américains les plus pauvres). D'autres outils, comme le ratio de Palma qui permet de prendre la mesure de l'écart entre les 10% les plus fortunés et les classes populaires (cf *encadré*), permettent d'affiner notre appréhension de la répartition des richesses; mais il faut, pour saisir les inégalités de manière plus complète, pouvoir comparer ce que reçoivent/possèdent les différentes tranches de revenu de la population

14 A de TOCQUEVILLE, *De la Démocratie en Amérique*, 1981.

Complément pour le professeur : Le ratio de Palma.

Le ratio de PALMA rapporte la masse du revenu national qui revient chaque année aux 10 % les plus aisés à celle que reçoivent les 40 % les plus pauvres. Créé en 2011 par Jose Gabriel PALMA, économiste chilien professeur d'économie à l'université de Cambridge, il est utilisé notamment par la Banque mondiale et l'OCDE. Pour construire cet indicateur, il faut d'abord mesurer la part du revenu national perçue chaque année par une population répartie en déciles, puis de faire le rapport entre la part du revenu perçu par les 10 % les plus riches et celle perçue par les quatre premières tranches, les 40 % les plus pauvres. Cet indicateur nous permet de dire que les 10 % les plus riches touchent « X fois » ce que touchent les 40 % les plus pauvres.

Le ratio de PALMA a l'avantage d'être immédiatement compréhensible et de mesurer directement le rapport entre ce que reçoivent les riches et les catégories populaires. Mais il a l'inconvénient de ne pas tenir compte de l'évolution de ce que reçoivent les classes moyennes et aisées. En ce sens, il est sans doute moins adapté aux pays occidentaux, dans lesquels leur poids reste conséquent.

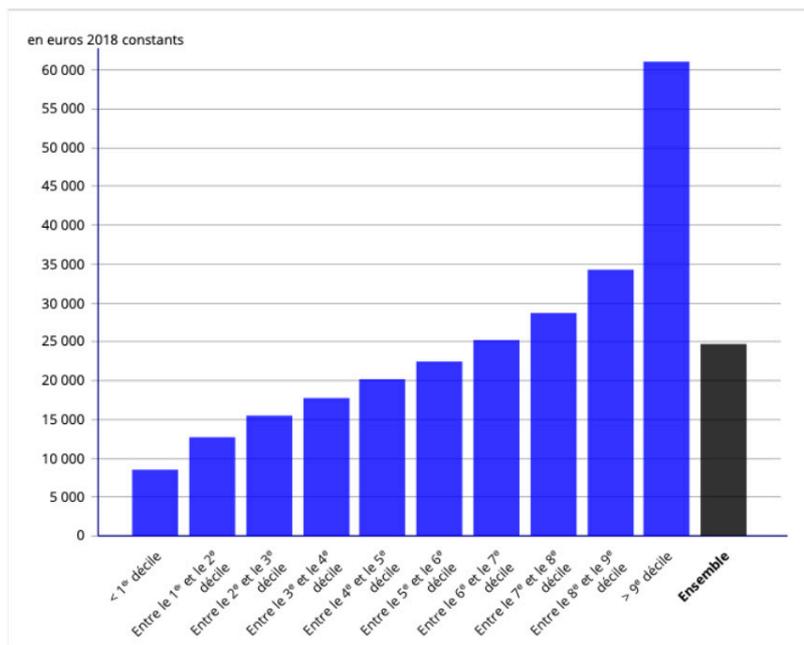
2. Quantiles et rapports inter-quantiles

Les indicateurs de dispersion que sont les différents quantiles sont utilisés par la plupart des services statistiques des grands pays et ont le mérite de la simplicité. Ainsi, est-il possible de calculer différents rapports inter-quantiles comme les rapports inter-déciles : $D9/D1$ donne le coefficient multiplicateur entre le plafond des 10 % les plus pauvres et le plancher des 10 % les plus riches et les rapports $D9/D5$ et $D5/D1$ permettent les comparaisons par rapport à la médiane. Parce que les comparaisons absolues ont parfois plus de sens que les variations relatives, l'Observatoire des inégalités, propose aussi de raisonner en utilisant l'écart inter-décile, soit en soustrayant la valeur du premier (second, cinquième...) décile à celle du 9ème afin de donner au lecteur une appréciation plus intuitive des écarts de revenus. Ainsi, si l'on s'intéresse aux données communiquées ci-après, le rapport $D9/D1$ est-il de 7,1 en 2018, ce qui revient aussi à dire qu'en France, le niveau de vie annuel des 10 % les plus riches est -à minima- supérieur de 52510 Euros à celui des 10 % les plus pauvres

Une limite de l'utilisation des quantiles est que, sauf à les affiner, au risque d'en limiter la lisibilité et la portée heuristique, ils ne fournissent pas d'indications très précises sur la répartition d'une variable à l'intérieur de chaque division. C'est surtout gênant dès lors que l'on s'intéresse aux fractions les plus fortunées d'une population. Quand on s'intéresse au sommet de l'échelle des revenus en effet, la valeur du décile pointé est très en deçà de celle du décile moyen, qui à son tour communique assez peu d'information sur le niveau des très hauts revenus et/ou patrimoines. Il redevient dès lors plus pertinent d'utiliser les indicateurs du type Top 1%

ou Top 0,1%.

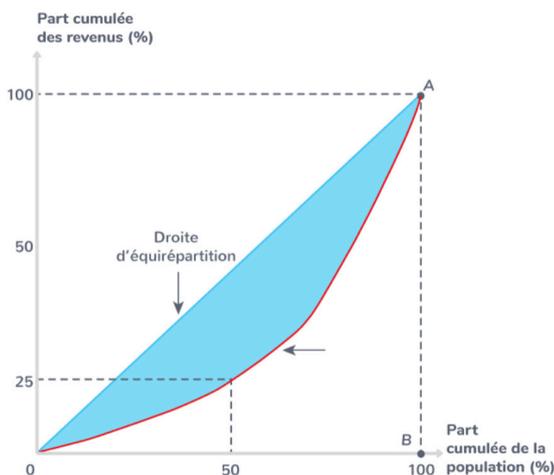
Niveau de vie moyen par décile 2018



Source : INSEE, enquête revenus fiscaux et sociaux 2018

3. La courbe de Lorenz

Cet instrument permet de représenter la concentration d'une variable dans une population donnée. Pour évaluer la distribution des revenus, par exemple, on triera par ordre croissant les revenus de l'ensemble d'une population, puis on tracera la courbe formée des points dont les abscisses correspondent à la part cumulée de la population et les ordonnées la part cumulée des revenus. Si la répartition est parfaitement égalitaire, alors la courbe de Lorenz sera une droite à 45 degrés. Le cas inverse d'une société absolument inégalitaire correspondrait à une courbe en angle droit : une droite horizontale confondue avec l'axe des abscisses (l'intégralité de la population -moins un individu- ne possède ou ne reçoit rien), et une droite verticale d'ordonnée Y = 100% (le dernier individu perçoit ou possède tout)



4. Le coefficient (ou indice) de Gini,

Conçu par Corrado GINI, statisticien italien du début du XXe siècle, ce coefficient correspond au rapport entre l'aire délimitée par une courbe de Lorenz et la droite à 45°, dite d'équirépartition, et l'aire délimitée par une courbe de Lorenz correspondant à une inégalité extrême et la droite d'équipartition. Il peut se calculer aussi à partir de la fonction représentée par la courbe de LORENZ : il est égal à $1-2B$ où B est l'intégrale de la fonction représentée par la courbe de Lorenz. Un indice de GINI proche de zéro implique que la courbe de LORENZ se confond avec la courbe d'équirépartition, donc que la distribution tend vers l'égalité parfaite. Un coefficient de Gini proche de 1 correspond à une courbe de Lorenz qui se confond avec la courbe d'inégalité absolue : un seul individu reçoit tous les revenus ou concentre l'intégralité de la distribution. On peut ainsi faire un état des lieux de la répartition des revenus qui prend en compte ce que gagne chaque fraction de la population et non plus simplement raisonner sur les quantiles extrêmes : l'indice de GINI est en effet sensible à toutes les évolutions dans la distribution des revenus, dans l'ensemble de la population. Le grand intérêt de cet indice est enfin, de faciliter les comparaisons dans le temps et dans l'espace. Il a toutefois l'inconvénient d'être moins immédiatement intelligible pour des néophytes : dire que l'inégalité est passée de 0,20 à 0,22 n'est en effet pas très porteur de sens. Enfin, et à l'instar des rapports ou les écarts inter-déciles, il ne donne aucune indication sur la répartition des richesses au sein de la population étudiée. Un même variation nominale d'un coefficient de GINI peut en effet tout aussi bien correspondre à un appauvrissement des plus pauvres qu'à un enrichissement des plus riches.

B. La mesure des inégalités dynamiques : la corrélation du revenu parents-enfants.

Complément pour le professeur : l'indice de Theil

L'indice de Theil repose sur le concept physique d'entropie ou état de désordre d'un système (l'entropie est croissante lorsqu'un système évolue vers un état de désordre accru). Cet indice correspond à la variation d'entropie entre une situation parfaitement égalitaire et la situation réelle.

Soit y_i le revenu de l'individu i appartenant à une population de N individus et μ le revenu moyen, l'indice s'écrit :

$$T = \frac{1}{N} \sum \frac{y_i}{\mu} \log \left(\frac{y_i}{\mu} \right)$$

L'indice de Theil mesure l'écart entre le poids d'un individu (ou d'un groupe) dans la population et le poids de son revenu dans le revenu total. Sa valeur varie entre 0, la situation d'égalité et $\log N$, dans le cas où les revenus de tous les individus sauf 1 ($N-1$) sont nuls, et qu'un

individu concentre tous les revenus.

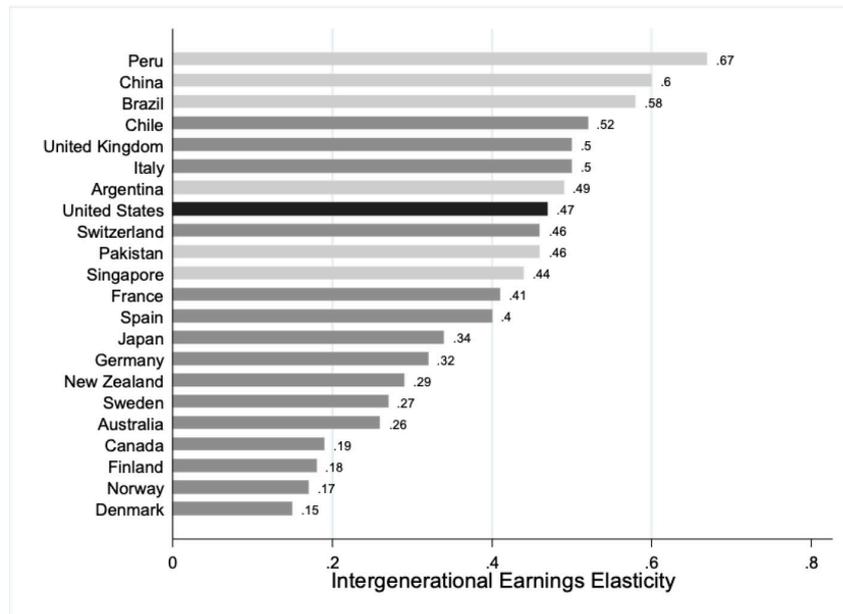
-un indice de 0,5 caractérise une société où 3/4 des individus ont 1/4 des ressources et 1/4 des individus ont 3/4 des ressources.

-un indice de 1 caractérise une société où 82,4 % des individus ont 17,6 % des ressources et 17,6 % des individus ont 82,4 % des ressources.

Les inégalités sont aussi le résultat d'un processus cumulatif et peuvent se transmettre d'une génération à l'autre. C'est vrai de l'inégale détention du capital économique comme de celle du capital culturel, ce dernier type d'inégalité restant toutefois plus difficilement réductible à des indices ou indicateurs simples. L'élasticité inter-générationnelle des revenus est un indicateur assez pertinent pour prendre la mesure du caractère héréditaire des inégalités économiques. Elle permet d'estimer l'écart (en %), par rapport à la moyenne des revenus, du revenu d'un enfant lorsque les revenus de ses parents sont supérieurs (en %) à la moyenne des revenus de la génération précédente. L'économiste Miles CORAK¹⁵, qui a popularisé cet indicateur, indique que si, dans un pays donné, l'élasticité inter-générationnelle est égale à 0,6 et que les revenus d'une famille A sont le double des revenus moyens de la population, alors, toutes choses égales par ailleurs, les enfants de la famille A auront des revenus 60% supérieurs à la moyenne des revenus de leur génération. Une parfaite mobilité sociale (ie : la situation familiale n'exerce aucune influence sur le revenu des enfants devenus adultes) implique donc une élasticité égale à 0. A l'inverse, plus l'élasticité inter-générationnelle est élevée, plus les inégalités de revenus sont transmissibles d'une génération à l'autre et, in fine, la mobilité sociale est faible. Les travaux de CORAK permettent, en s'appuyant sur cet indicateur, de proposer des comparaisons assez intéressantes en matière internationale :

15 CORAK, Miles (2006). "Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons for Public Policy from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility." *Research on Economic Inequality*. Volume 13.

Ecarts de revenus des fils par rapport à la moyenne des revenus, pour 1% d'écart des revenus des pères par rapport à la moyenne de leur génération

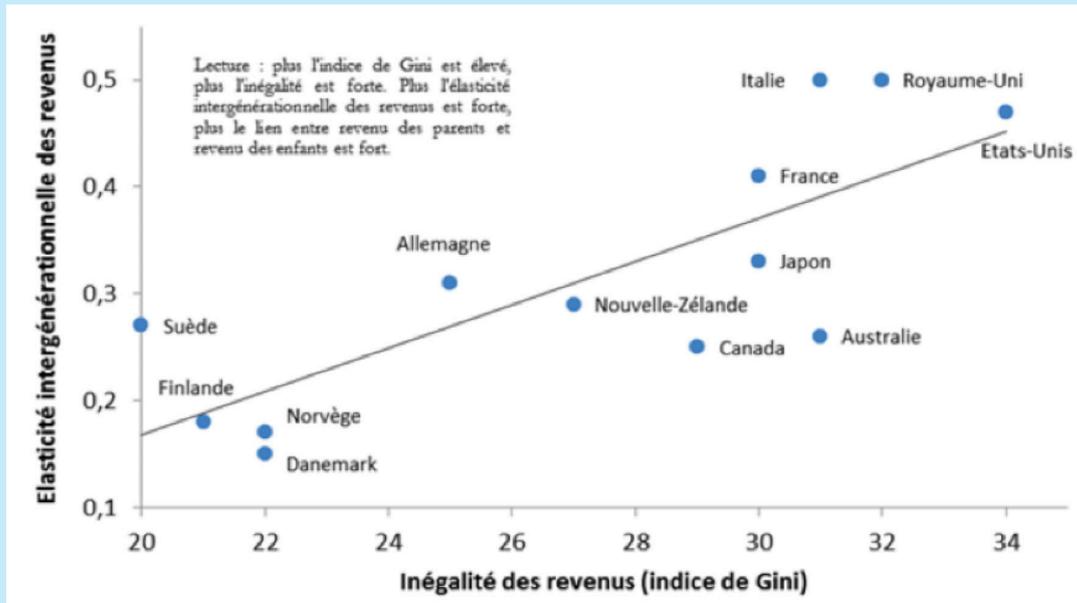


Lecture : au Canada, un père ayant un revenu 20% plus élevé que la moyenne de sa génération aura un fils dont les revenus seront 3,8% ($0,2 \times 0,19$) plus élevés que ceux de la moyenne. Ici, et afin de pouvoir réaliser une comparaison internationale, ce n'est pas la relation "famille-enfant" qui est étudiée, mais uniquement l'élasticité inter-générationnelle « père-fils », pour pallier des problèmes de disponibilité des données dans certains pays et afin d'éviter des biais dans les pays où les femmes travaillent peu. Sans rentrer dans le détail des forces pouvant expliquer les différences d'élasticité inter-générationnelle des revenus entre les pays (signalons toutefois que l'inégal accès à une éducation de qualité ainsi qu'au crédit bancaire, et l'absence d'Etat Providence jouent un rôle non négligeable dans la transmission des inégalités de revenus dans nombre pays), on constate, comme l'on pouvait s'y attendre, que les pays émergents connaissent une élasticité très forte en la matière. A l'inverse, et comme on peut l'observer souvent pour d'autres indicateurs relatifs aux inégalités ou au développement humain, les pays du Nord de l'Europe sont ceux dans lesquels la dynamique des inégalités est la plus faible, le revenu des parents n'ayant qu'un impact limité sur celui de leurs enfants. La France se situe quant à elle dans la moitié haute des pays développés.

Complément pour le professeur : La courbe de Gatsby le Magnifique

Miles CORAK a cherché à établir un lien entre inégalités statiques et dynamique, sans pour autant en proposer une interprétation détaillée. Cette courbe a été popularisée par la suite par l'économiste Alan KRUGER, qui l'a baptisée par dérision « *The Great Gatsby curve* », en référence au roman éponyme de FIZGERALD : GATSBY, fils de fermier pauvre devenu millionnaire, connaît en effet une trajectoire sociale flamboyante dans une Amérique des années

1920 profondément inégalitaire.



Source : Miles CORAK, « Income inequality, equality of opportunity and intergenerational Mobility », *Journal of Economics Perspectives*, n°27, 2013

III. Comprendre que les différentes formes d'égalité (égalité des droits, des chances ou des situations) permettent de définir ce qui est considéré comme juste selon différentes conceptions de la justice sociale (notamment l'utilitarisme, le libéralisme, l'égalitarisme libéral, l'égalitarisme strict)

A. Il n'est pas de définition transcendante de la justice sociale.

L'inégalité, on l'a vu, peut être définie comme la différence d'accès entre des personnes ou des groupes à des biens socialement valorisés. Ces différences d'accès ne sont toutefois pas nécessairement ressenties comme injustes. La qualification d'injustice dépend en effet des normes en vigueur dans une société à un moment donné de son histoire. En matière de droit, la France s'est par exemple parfaitement accommodée jusqu'en 1965 de l'interdiction faite aux femmes de travailler sans le consentement de leur mari. Il en allait de même de leurs opportunités d'accès aux fonctions d'encadrement dans les grandes entreprises et la haute fonction publique : il était peu de français à s'offusquer que jusqu'en 1972, les jeunes filles fussent écartées du concours d'entrée à l'École Polytechnique. La notion de justice n'est donc pas transcendante et notre sensibilité aux différences de conditions, est elle-même fonction de notre propre vision du monde et de la place que nous y occupons.

Toutes les théories de la justice partagent cependant le postulat selon lequel il est possible de définir des principes de justice sociale universels : les théoriciens assument par conséquent une réflexion sur les principes en dehors de la réalité sociale, *in abstracto*. Tous se fondent en outre sur une même valeur fondatrice, à savoir l'égalité. Cela ne signifie pas pour autant que les théories de la justice prônent une stricte égalité entre les personnes quant à l'accès à des bi-

ens ou à des opportunités, mais qu'elles partagent une conception commune, selon laquelle il importe de traiter tous les êtres humains comme des égaux, qui doivent bénéficier d'une égale considération, quelles que soient leur origine sociale, géographique, leur sexe et orientation sexuelle. Fondamentalement, la justice sociale est donc un principe de promotion de l'égalité. Pour ROUSSEAU, par exemple : « *le premier et le plus grand intérêt public est toujours la justice. Tous veulent que les conditions soient égales pour tous et la justice n'est que cette égalité* ».

Tout l'enjeu est en ce sens de s'interroger sur « *l'égalité de quoi?* ». Parce que toute inégalité n'est pas, partout et toujours, synonyme d'injustice, l'objet des différentes théories de la justice sociale consiste précisément à déterminer quelles inégalités doivent être systématiquement combattues et lesquelles peuvent être tolérées, en distinguant notamment l'égalité des droits de celle des chances ou des situations. Ainsi, dans la mesure où il n'est pas de théorie universelle de la justice (même si toutes en ont la prétention), chaque conception de la justice sociale va privilégier certaines formes d'égalité à d'autres, en établissant des hiérarchies. En d'autres termes, entre égalités des chances, des droits et des situations, chacune étant éminemment désirable, il nous faut quand même établir des différences.

B. Égalité des droits, égalité des chances et des conditions.

L'égalité des droits est un principe à valeur constitutionnelle dans notre pays (l'article 6 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen dispose en effet que « *La loi doit être la même pour tous* ») : les personnes dans la même situation doivent être traitées de manière identique. Le code pénal sanctionne donc les distinctions fondées sur l'origine, le sexe, la situation de famille, la grossesse, l'apparence physique, et prend en compte la vulnérabilité des personnes résultant de leur situation économique, nom, lieu de résidence, état de santé, handicap, et/ou orientation sexuelle... Ce principe d'égalité ne s'applique toutefois pas de façon stricte dans tous les domaines. Des différences de traitements sont en effet admises pour rétablir une égalité jugée insuffisante (principe de discrimination positive, voir infra). Ainsi des dispositifs éducatifs, économiques ou sociaux peuvent-ils exister pour « *compenser un handicap individuel, social ou géographique* ».

L'égalité des chances renvoie quant à elle au fait que les individus disposent des mêmes opportunités de développement social, indépendamment de leur origine sociale ou ethnique, de leur sexe, des moyens financiers de leurs parents, de leur lieu de naissance, de leur conviction religieuse, d'un éventuel handicap, etc... Allant plus loin que la simple égalité des droits, tout en n'existant pas sans elle, l'égalité des chances consiste principalement à faire en sorte que l'ensemble des membres d'une société puisse donner libre cours à leurs capacités et habiletés individuelles. Vecteur d'efficacité économique (en tant qu'elle permet la pleine expression des talents), facteur de stabilité politique, l'égalité des chances implique que les écarts liés au milieu d'origine soient neutralisés, dans l'accès à la formation supérieure ou aux emplois, mais reste toutefois parfaitement compatible avec une inégal-

ité des conditions (« *il est permis de penser que l'inégalité à supprimer n'est pas tant l'inégalité des revenus que l'inégalité des points de départ* » R. ARON). Elle peut même, on le verra, consacrer une inégalité « *juste* », induite par les capacités intellectuelles, le mérite individuel ou les efforts consentis, au risque toutefois de devenir un alibi de l'accroissement des inégalités sociales, en faisant porter sur le seul individu la responsabilité de son sort.

“L'égalité des chances, c'est le droit de ne pas dépendre exclusivement de la chance, ni de la malchance. C'est le droit égal, pour chacun, de faire ses preuves, d'exploiter ses talents, de surmonter, au moins partiellement, ses faiblesses. C'est le droit de réussir, autant qu'on le peut et qu'on le mérite. C'est le droit de ne pas rester prisonnier de son origine, de son milieu, de son statut. C'est l'égalité, mais actuelle, face à l'avenir. C'est le droit d'être libre, en se donnant les moyens de le devenir. C'est comme une justice anticipée, et anticipatrice : c'est protéger l'avenir, autant que faire se peut, contre les injustices du passé, et même du présent.”

André COMTE-SPONVILLE - *Guide Républicain*, 2004.

Si l'opposition entre partisans et opposants d'un égalitarisme strict a longtemps structuré les débats politiques entre le début du XIX^{ème} siècle et l'effondrement du bloc communiste, l'égalité des situations, plus rarement revendiquée aujourd'hui, fait quant à elle référence à un rapprochement des conditions matérielles et socio-économiques entre individus plus qu'à une égalisation parfaite des conditions de vie et d'existence. Selon ses promoteurs, la convergence des conditions d'existence dans une population aiderait à désamorcer certaines tensions sociales, voire permettrait de répondre à certains impératifs de développement durable¹⁶, sans pour autant que les partisans d'une convergence des conditions de vie et situations puissent proposer une clef de répartition des ressources universelle.

Qu'est-ce, donc, qu'une société juste ? La perspective des théories de la justice se veut normative : leur objet n'est pas simplement de décrire ce qui est, mais d'affirmer ce qui doit être. Elles se donnent comme objectif de définir les principes que sont censées poursuivre les institutions publiques d'une société donnée pour que celle-ci soit caractérisée de bonne ou juste. Elles se proposent, en d'autres termes, de constituer des guides théoriques pour l'action publique dans le domaine social, en établissant une hiérarchie entre les différents types d'égalité.

Complément pour le professeur : la conception aristotélicienne de la

¹⁶ Le troisième pilier du développement durable renvoie en effet à « *la capacité de notre société à assurer le bien-être de tous ses citoyens* ». Il consiste à répondre « *de manière égalitaire, aux besoins essentiels des hommes en logement, alimentation, santé et éducation, dans le respect de leur culture* ».

justice

ARISTOTE propose dans l'*Ethique à Nicomaque* une distinction féconde entre plusieurs conceptions du juste ou de l'injuste, qui structure par la suite un certain nombre d'oppositions entre théories modernes de la justice sociale. Il distingue en effet la justice entendue comme renvoyant à la légalité (est donc injuste ce qui est illégal) de la justice entendue comme renvoyant à l'égalité : « *il semble bien que soit injuste tant celui qui s'écarte de la loi que celui qui cherche à avoir plus et s'écarte de l'égalité* ». C'est à propos de cette justice particulière relevant de l'égalité, qu'il distingue deux formes :

- La justice commutative : elle est notamment à l'œuvre dans les échanges économiques. Ce que cède l'un doit être arithmétiquement égal à ce qu'il reçoit en échange. L'échange est juste si les biens échangés sont de valeur égale. Elle est aussi à l'œuvre dans le principe du suffrage universel (un homme = une voix), ou dans le principe d'égalité dans la distribution des droits civils ou politiques.

- La justice distributive : elle renvoie aux « *partages d'honneur, de richesses et des autres choses qui se partagent entre les membres de la communauté politique* ». Ce partage doit se faire proportionnellement à autre chose : effort, mérite, talent et aptitudes, position sociale, statut, etc... Pour ARISTOTE, et parce que nous sommes tous différents, il n'est pas juste de donner la même chose à tout le monde. La justice consiste au contraire à traiter inégalement des individus inégaux, selon des principes définis par la société (par exemple donner plus à ceux qui ont peu, ou aux plus méritants...). Ainsi, « *à chacun selon ses besoins* », « *à chacun son dû* », « *à chacun selon son travail* »... sont des formules de justice distributive.

Le prisme aristotélicien permet ainsi de mieux comprendre les différences entre grandes conceptions de la justice sociale. Pour le libéralisme en effet, la justice se résumera finalement à sa seule dimension commutative, quand les trois autres courants s'attacheront plutôt à définir les fondements d'une justice distributive, en considérant grosso modo que chacun doit accéder aux ressources selon ses besoins (égalitarisme strict), selon ses besoins et mérites (libéral égalitarisme), voire que la seule justification à la distribution des places, honneurs et richesses soit le bonheur collectif (utilitarisme).

C. Qu'est-ce qu'une société juste ? Les réponses utilitaire, libérale

et égalitariste.

1. L'utilitarisme.

Cette doctrine philosophico-politique est élaborée par le penseur et réformateur anglais Jeremy BENTHAM, puis développée par la suite par J.S. MILL sur la base du principe dit « *du plus grand bonheur pour le plus grand nombre* ». L'utilitarisme est une première tentative de transformer l'éthique en une science positive de la conduite humaine, dont BENTHAM souhaitait qu'elle soit « *exacte comme la mathématique* ». Aux impératifs moraux d'origine religieuse ou métaphysique, se substituent donc la recherche du plaisir (l'utilité) et le rejet de la douleur ou du malheur. Dès lors, le bonheur du plus grand nombre devient le critère cardinal de justice et le but de l'organisation de toute société. Une collectivité humaine juste est celle qui maximise le bien-être social total, indépendamment de la structure de la répartition des ressources : l'optimum est en effet atteint lorsqu'il est impossible d'ajouter une satisfaction à un individu sans réduire la satisfaction d'un autre individu.

Dans ce cadre, la justice sociale est indépendante du degré d'inégalité et la réduction de la pauvreté n'est un objectif qu'en tant qu'elle permet d'augmenter la satisfaction globale. Prôner la mise en œuvre de programmes sociaux et d'une police de proximité dans certains quartiers sensibles au nom de la lutte contre la délinquance, ou militer pour que la vaccination contre la Covid soit étendue au pays les plus pauvres de la planète afin d'atteindre une immunité mondiale, sont par exemple des démarches utilitaristes de promotion de la justice (indépendamment de leur générosité ou de l'altruisme de ceux qui les mettent en œuvre). L'utilitarisme peut donc s'accommoder d'une inégalité de distribution extrême des ressources, voire justifier une inégalité des chances ou des droits au nom de la maximisation du bonheur du plus grand nombre : il peut ainsi paraître juste d'exclure des toxicomanes consommateurs de crack de certains quartiers parisiens au nom de l'amélioration de la qualité de vie des riverains de ces mêmes quartiers.

L'utilitarisme est en outre dit « *conséquentialiste* » : une action, une politique, doivent être jugées sur la base des conséquences qu'elles entraînent, indépendamment de leur moralité en soi : on peut donc parfaitement imaginer que des comportements moralement répréhensibles (toxicomanie, sexualités déviantes...) puissent être encouragés en tant qu'ils génèrent davantage de plaisirs que de peines au niveau collectif. L'utilitarisme nie enfin l'existence de droits fondamentaux, inaliénables ou inviolables (que BENTHAM considère « *absurdes et nuisibles* ») : l'objectif de maximisation du bien-être collectif conduit les utilitaristes à prôner l'égalité possible pour chacun de poursuivre ses préférences, sans que celles-ci soient bornées par des principes a priori. Donner la priorité à la maximisation du bonheur global peut ainsi mener

au sacrifice de certains membres de société, ou à la remise en question de leurs droits.

2. L'égalitarisme libéral.

Porté par l'œuvre majeure de John RAWLS (*Théorie de la justice*, 1971), ce courant critique très fortement l'utilitarisme précisément parce qu'il ne reconnaît pas les droits et libertés fondamentales. RAWLS prône au contraire comme premier principe de justice la notion d'égalité des droits et de libertés fondamentales.

« Chaque personne possède une inviolabilité fondée sur la justice qui, même au nom du bien-être de l'ensemble de la société, ne peut être transgressée. Pour cette raison, la justice interdit que la perte de liberté de certains puisse être justifiée par l'obtention, par d'autres, d'un plus grand bien. Elle n'admet pas que les sacrifices imposés à un petit nombre puissent être compensés par l'augmentation des avantages dont jouit le plus grand nombre. C'est pourquoi, dans une société juste, l'égalité des droits civiques et des libertés pour tous est considérée comme définitive ; les droits garantis par la justice ne sont pas sujets à un marchandage politique ni aux calculs des intérêts sociaux. »

John RAWLS, *Théorie de la justice*, 1971.

RAWLS part d'une idée simple : un système de règles équitables est un système auquel les contractants pourraient adhérer sans savoir à l'avance quel bénéfice personnel ils en retireront. C'est pourquoi il élabore la posture d'une « *position originelle* » dans laquelle les individus connaissent les caractéristiques générales du fonctionnement de la société sans savoir quelle sera leur position sociale en son sein. RAWLS fait l'hypothèse que, sous ce « *voile d'ignorance* », les participants sélectionneraient les deux principes suivants :

1-toute personne a un droit égal à l'ensemble le plus étendu de libertés fondamentales : liberté de pensée et liberté de conscience, les libertés politiques et la liberté d'association, ainsi que les libertés incluses dans la notion de liberté et d'intégrité de la personne, et finalement, les droits et libertés protégés par l'Etat de droit. Ce principe d'égalité de liberté est prioritaire par rapport à tout autre : cela implique notamment qu'il n'est pas envisageable de réduire certaines libertés fondamentales au nom, par exemple, d'une redistribution plus équitable des richesses.

2-les inégalités économiques et sociales doivent satisfaire deux conditions. Elles doivent d'une part être attachées à des positions et fonctions ouvertes à tous dans des conditions d'égalité des chances. Elles doivent d'autre part fonctionner au plus grand bénéfice des membres les plus défavorisés de la société. Ce principe de différence (*maximin*) pose que l'inégalité

des situations peut se justifier pour des raisons d'efficacité dans la coopération sociale, mais ne trouve sa légitimité qu'en tant qu'elle améliore la satisfaction des plus défavorisés. Ainsi, la rémunération élevée d'un manager de haut vol appelé au secours d'une entreprise en difficulté est-elle acceptable au nom du maintien de l'emploi des salariés modestes que ce recrutement permet. A l'inverse, et comme l'ont illustré les nombreuses critiques de la rémunération des footballeurs français à la suite de leur parcours désastreux lors de la coupe du Monde 2010 en Afrique du Sud, dès lors qu'ils ne se justifient plus par des victoires, donc par une amélioration du bien-être de supporteurs nécessairement moins fortunés qu'eux, les revenus extravagants des sportifs de haut niveau perdent-ils toute légitimité.

Le *maximin* est par ailleurs prioritaire sur les principes d'efficacité ou de maximisation de la somme totale des ressources : si, on vient de le voir, on ne saurait améliorer le bien-être des plus pauvres en sacrifiant les libertés fondamentales, l'efficacité économique ou la prospérité globale ne peuvent pas non plus justifier une détérioration de leurs position et situation.

RAWLS promeut donc un modèle de justice sociale qui préserve une sphère d'indépendance ou d'inviolabilité pour les individus : la redistribution sociale est limitée par cette sphère de droits inconditionnels. Les libertés fondamentales doivent être les mêmes pour tous et les avantages socio-économiques doivent être répartis de telle manière que les plus démunis puissent en profiter le plus possible. Dans la pratique, la justice rawlsienne correspond pour ses commentateurs à l'idéal d'une social-démocratie de type scandinave

3. Le libéralisme

Fondamentalement, cette théorie postule le primat de l'égalité des droits, sur toute autre considération.

Le libéralisme considère en effet que l'approche de RAWLS accorde encore un poids trop grand à l'égalité au détriment de la liberté ou, plus précisément, au détriment du respect d'un droit fondamental à la pleine propriété de soi. Pour certains libéraux¹⁷ par exemple, les individus jouissent de droits préalables à l'institution de la société, sur lesquels on ne peut transiger au motif d'une juste répartition des ressources : il s'agit notamment du droit de propriété (de soi, de son corps et de ses biens), du droit d'échanger librement ou du droit de transmettre ses biens (héritage), que RAWLS ne comptait pas dans les libertés fondamentales. A ce titre, pour les libéraux, chacun est censé pouvoir faire ce qu'il souhaite de son corps et des biens qu'il possède. Par exemple, il est inconcevable de limiter les individus quant à l'usage qu'ils souhaitent faire de leur corps, et ainsi interdire la vente d'organes, la prostitution, etc... dès lors que de tels actes sont consentis. Une société dans laquelle on observe un certain niveau d'in-

17 Robert NOZICK, *Anarchy, State and Utopia*, 1974

égalités sociales entre les individus (voire des situations extrêmes, par exemple une famine) sera par ailleurs considérée comme juste dès lors que la situation de départ était elle-même juste et que le droit à la propriété de soi a été respecté au sein des procédures ou échanges qui ont abouti à une telle distribution. Dans ces conditions la recherche d'une distribution plus équitable des ressources, ou même simplement différente de celle qui advient après le jeu du marché est un non—sens dangereux :

« Le fait qu'une croyance soit l'objet d'une adhésion quasi universelle ne prouve pas qu'elle soit fondée ni même qu'elle ait un sens, pas plus que jadis la croyance générale aux sorcières et aux fantômes ne prouvait la validité de ces idées. Dans le cas de la 'justice sociale', nous sommes simplement en présence d'une superstition quasi religieuse et, à ce titre, nous la laisserions respectueusement en paix si elle ne faisait que rendre plus heureux ceux qui la professent ; mais nous devons la combattre lorsqu'elle devient le prétexte à user de contrainte envers les autres hommes. Or, le prestige actuel de la croyance en la 'justice sociale' est probablement ce qui menace le plus gravement la plupart des autres valeurs d'une civilisation de liberté. »

F. HAYEK, *Droit, législation et liberté*. 1982

Si justice il doit y avoir, elle doit simplement résider dans la définition de règles de juste conduite, visant à prévenir le conflit et à faciliter la coopération, en éliminant certaines sources d'incertitudes. Et HAYEK de proposer alors une analogie entre les interactions sociales et le déroulement d'une partie de jeu de société :

« Cela se déroule, comme tous les jeux, suivant des règles régissant les actions des individus participants, dont les buts, les talents, les connaissances, sont différents. Cela a pour conséquence que le résultat sera imprévisible et qu'il y aura des gagnants et des perdants. Il serait absurde de demander que les résultats soient justes... Seule la conduite des joueurs, mais non le résultat peut être juste »

F. HAYEK, *op cit*, 1982

Les libertariens critiquent l'idée rawlsienne selon laquelle, il serait possible, au motif de l'équité, de procéder à une redistribution des ressources sans l'accord des membres concernés. Il est en effet inconcevable pour eux d'obliger un individu à s'inscrire dans un effort collectif, comme par exemple de payer des impôts¹⁸. L'« *Etat minimal* » doit se limiter à des fonctions étroites de protection des libertés et des droits (par exemple protection contre la fraude, le vol, pro-

18 Si RAWLS est un défenseur de la liberté individuelle, il sait que l'exercice de notre liberté est rendu possible par la société dans laquelle nous vivons. Vivre en société permet donc de bénéficier d'un droit à la liberté, mais suppose en contrepartie des devoirs à respecter, en particulier celui de participer à la coopération sociale, via l'impôt notamment.

tection des contrats, etc...). Tout Etat plus étendu enfreindrait en effet les droits fondamentaux de l'individu : la puissance publique ne saurait donc user de la contrainte pour obliger certains citoyens à venir en aide aux autres, pas plus qu'elle ne pourrait interdire aux individus certaines activités au nom de leur propre bien ou de leur protection. L'égalité des conditions contrevient donc ici à l'égalité des droits et aux libertés fondamentales. Les libertariens pourfendent par ailleurs l'égalité des chances, au nom du même argument de la préservation des libertés économiques de l'individu (« *sans lesquelles les libertés politiques n'auraient jamais existé* »), mais en avançant aussi l'argument de son inanité : les parcours individuels sont en effet d'une telle complexité et engagent un tel faisceau de facteurs que corriger les effets de certains déterminismes sociaux supposerait l'établissement d'une structure totalitaire, qui ne saurait toutefois contrôler efficacement l'ensemble des trajectoires individuelles. En d'autres termes, œuvrer à l'égalité des chances, comme travailler à l'égalité des conditions, se révèle aussi vain que liberticide.

Complément pour le professeur : Amartya SEN ou la justice sociale comme mise à disposition de tous des moyens d'accomplissement de soi

Les travaux d'Amartya SEN ont renouvelé l'approche scientifique des inégalités. Ses analyses dépassent et complètent les précédentes, notamment via la prise en compte de la notion de « *capabilités* » (*capabilities*). Pour SEN en effet, même si les biens premiers (droits et ressources à disposition des individus), tels que définis par RAWLS, étaient distribués de manière parfaitement équitable, cela ne résoudrait pas pour autant les problèmes d'inégalité, parce que la diversité sociale et humaine détermine fortement ce que les individus sont capables de faire de leurs biens premiers. Ce qui est essentiel, pour SEN, c'est « *notre capacité à convertir les ressources en libertés réelles* ». Ce qu'il convient de distribuer de façon équitable ce ne sont pas seulement des libertés, des revenus et des ressources, mais des « *capabilités* », ou dispositions à utiliser ces mêmes ressources et libertés afin de mener une vie digne et sensée. Et l'économiste de mentionner ces femmes indiennes pauvres en milieu rural qui ne perçoivent pas leur situation comme une situation d'inégalité pénible, n'aspirent pas non plus à une refonte de leur condition et n'utilisent pas les ressources mises à leur disposition par les programmes de développement ruraux : SEN considère ainsi qu'elles ne disposent pas de la liberté positive (ou capacité) d'évaluer leur propre situation et de mettre en œuvre des stratégies pour en changer.

Cette conception de la vie humaine va bien au-delà du seul bonheur ou de la capacité d'acquisition de ressources matérielles. Sen défend une vision, aussi séduisante que complexe, de l'épanouissement humain, qui est lui-même dépendant de la situation historique et géographique d'une société donnée.

S'appuyant sur les travaux du philosophe Isaiah BERLIN, SEN va par ailleurs plus loin que les libertariens en distinguant libertés négatives (absence d'interférence extérieure, « *liberty from* », ou liberté entendue au sens juridique) et libertés positives (opportunité effective de réalisation personnelle, « *liberty to* », ou capacité de faire des choix et de s'approprier des ressources), ces deux libertés étant bien évidemment liées. Cette distinction l'amène à por-

ter un autre regard sur la pauvreté, entendue aussi comme une absence de liberté positive : considérant par exemple que l'espérance de vie des hommes noirs des quartiers noirs de New York est inférieure à celle des habitants du Bangladesh, dont le revenu est pourtant bien moins élevé, l'économiste considère ainsi qu'il n'est pas pertinent de considérer la pauvreté des habitants de Harlem comme un manque de ressources, mais comme une absence de liberté de mener une vie convenable.

« La liberté individuelle inclut d'abord ces composantes positives qui nous rendent capables de nous comporter en individus autonomes et responsables, comme les soins de santé essentiels, la garantie d'une éducation minimale, un niveau de vie décent excluant la faim et la pauvreté absolue. Elle comprend aussi notre autonomie et nos libertés fondamentales, comme la liberté et la possibilité de participer aux processus politiques et sociaux qui affectent notre vie de tous les jours. Cette double perspective permet de valoriser tant la liberté positive que la liberté négative »

4. L'égalitarisme strict.

A l'heure des salaires stratosphériques de certains artistes et sportifs, et alors qu'en 2015, un Ministre des finances pouvait manifester à la presse sans être contrarié son désir de voir « *des jeunes Français...devenir milliardaires* », le courant égalitariste présente un aspect suranné, et pourrait sembler aujourd'hui totalement fantaisiste. Le partage égalitaire des ressources a pourtant régi la vie monastique pendant des siècles, avant que la revendication de ce principe ne se sécularise au XIX^{ème} siècle, et reste placée sur l'agenda politique jusqu'en 1989. Aujourd'hui encore, s'il n'est plus beaucoup de tenants d'une répartition parfaitement équitable des richesses, nombre intellectuels et hommes politiques s'accordent cependant sur le fait qu'il n'est pas de société juste sans réduction importante des inégalités de conditions.

Complément pour le professeur : l'égalitarisme strict des communautés bénédictines

Benoit de NURCIE fonde son premier monastère au mont Cassin vers 529 et le dote d'un ensemble de règles qui définiront la vie des communautés bénédictines durant quinze siècles. Parmi elles, la règle numéro 34 stipule :

« On doit, comme il est écrit, « donner à chacun selon ses besoins (Act. 24) » ; et notre intention n'est pas pour cela que l'on ait acception des personnes... mais qu'on ait égard aux infirmités ; en sorte que celui qui peut se passer de moins que les autres, en rende grâce à Dieu, et n'en ait aucune peine ; et qu'au contraire celui qui a besoin qu'on lui donne davantage, s'humilie de son infirmité, et qu'il ne lui arrive jamais de s'élever des grâces qu'on lui accorde. C'est ainsi que tous les membres différents de ce même corps seront dans une intelligence parfaite ».

L'ordre bénédictin atteint son apogée vers la fin du XII^{ème} siècle, possédant alors en Europe 100 000 monastères. Aujourd'hui, on dénombre encore dans le monde environ 8 000 bénédictins répartis dans 435 monastères ou prieurés et 16 000 moniales dans 840 abbayes ou

maisons.

L'égalitarisme strict relève longtemps davantage de la réflexion théorique que d'un projet politique. Envisagé pour la première fois hors des cercles religieux par Thomas MORE (*Utopia*, 1516), le partage égalitaire des ressources motive la constitution d'un éphémère mouvement politique sous le Directoire, qui n'infléchit pourtant pas les débats à court terme : la Conjuración des Égaux est déjouée et Gracchus BABEUF mené à l'échafaud. La misère ouvrière et le creusement des inégalités économiques et sociales qui accompagnent la Révolution industrielle donnent pourtant une nouvelle impulsion à cette revendication : les différents courants socialistes utopiques vont en effet théoriser et expérimenter l'égalitarisme¹⁹, en ne cherchant pas, toutefois, à l'appliquer à l'ensemble de la société, mais à le mener sur une base communautaire, souvent autarcique. Le socialisme dit scientifique revendiqué par ENGELS et les travaux de MARX donneront une nouvelle dimension à cet égalitarisme strict, en lui donnant cette fois une dimension universelle et totalisatrice. Avec l'avènement d'une société communiste et la suppression de la propriété privée, doit être instaurée une société d'abondance, dans laquelle le principe bénédictin- « *de chacun selon ses capacités à chacun selon ses besoins* » prend une valeur générale. Il devient alors possible de satisfaire les besoins de chacun avec un travail suffisamment léger et attrayant pour que ceux qui décident d'y affecter leurs capacités productives le fassent volontairement et gratuitement. Dans cette configuration, la notion d'égalité des chances n'a même plus de sens, attendu que les modes de vie sont les mêmes et que les parcours professionnels sont équivalents en matière de prestige. La division du travail peut exister, mais elle n'est plus principe de classement, l'accomplissement de soi et l'épanouissement de la liberté individuelle se font hors du monde du travail et de l'organisation socio-économique de la société communiste. S'ils peuvent faire sourire aujourd'hui, cet idéal de justice et ce projet de société n'en ont pas moins séduit des centaines de millions de personnes au siècle dernier, au point que nombre d'entre eux y aient sacrifié leur existence.

L'état de déliquescence de l'économie et de la société soviétiques en 1989 et l'impressionnante vitalité économique des pays de l'ancien bloc de l'Est convertis à l'économie de marché depuis cette date ont obéré l'idée d'une justice fondée sur l'égalitarisme strict. Toutefois, et s'il n'est guère plus de penseurs pour revendiquer un égalitarisme strict, une réflexion se développe sur la nécessaire réduction des inégalités de situation et de lutte contre le creusement important de certaines inégalités au sein de nos sociétés. Et ce, autant au nom d'un principe supérieur de justice que parce que la montée contemporaine des inégalités (des chances, des conditions et parfois même des droits) s'accompagne dans les sociétés occidentales, selon un principe très toquevillien, d'un affaiblissement du lien social et d'une remise en question de la démocratie, entendue ici au sens politique.

19 L'anglais Robert OWEN fonde en 1825 la communauté *New Harmony* dans l'Indiana, dans laquelle hommes et femmes vivent sous un régime de propriété collective. En 1849, des disciples du français Louis CABET partent fonder *Icarie*, au Texas : cent mille personnes enthousiasmées par ce projet communiste viennent saluer leur départ depuis les quais du Havre.

Complément pour le professeur : la notion d'égalité des places

François DUBET développe une réflexion intéressante sur la notion « *d'égalité des places* », entendue comme processus de réduction des inégalités économiques ou de rapprochement des positions sociales. Pour cet auteur, si, idéalement, il faudrait œuvrer conjointement à l'égalité des chances et celle des places, l'action politique doit fatalement choisir entre ces deux principes, étant entendu que la mise en œuvre de la première est moins coûteuse, économiquement comme politiquement, que l'établissement de l'égalité des places. DUBET prend acte du fait que la promotion de l'égalité des chances s'est parfaitement accommodée d'un maintien, voire d'un accroissement, de l'inégalité des situations, et que les pays qui appliquent ce principe de justice sociale (les Etats-Unis et la Grande-Bretagne notamment) sont globalement plus inégalitaires que les pays sociaux-démocrates et corporatistes. Il indique en outre que les sociétés qui promeuvent l'égalité des chances stigmatisent les vaincus, finalement seuls responsables de leur sort. Dès lors, pour DUBET, il est plus juste, et cela devrait être la priorité de l'action publique, d'œuvrer à l'égalité des places i.e : à une diminution des inégalités économiques et sociales, étant entendu que cette égalisation des conditions peut aussi servir l'égalité des chances : « *L'égalité des places ne vise pas la communauté parfaite des utopies et des cauchemars communistes, mais elle cherche la qualité de la vie sociale et par là même celle de l'autonomie personnelle, parce que je suis d'autant plus libre d'agir que je ne suis pas menacé par des trop grandes inégalités sociales* »

IV. Comprendre que l'action des pouvoirs publics en matière de justice sociale (fiscalité, protection sociale, services collectifs, mesures de lutte contre les discriminations) s'exerce sous contrainte de financement et fait l'objet de débats en termes d'efficacité (réduction des inégalités), de légitimité (notamment consentement à l'impôt) et de risque d'effets pervers (désincitations).

« *L'homme devrait se considérer non pas comme séparé et détaché de tout, mais comme un citoyen du monde, un membre de la vaste communauté de la nature... dans l'intérêt de cette grande communauté, il devrait être prêt à sacrifier son propre petit intérêt* » (A. SMITH, *Théorie des sentiments moraux*). Le père de la théorie classique était loin d'être un chantre du laisser-faire absolu, et son concept d'empathie nuance quelque peu la conception qu'on lui prête d'une société fondée sur le seul calcul égoïste. De la même façon, diverses enquêtes quantitatives²⁰ montrent que l'appréciation que portent les individus sur les inégalités et le regard porté sur la justice sociale globale jouent un rôle important sur leur sentiment de bien-être et de satisfaction. Le bien-être subjectif n'est pas seulement fonction du revenu, de la vie professionnelle ou de la mobilité sociale personnelle, mais aussi des sentiments que chacun éprouve à l'égard de la justice de la société *dans son ensemble*. Aussi, l'action des pouvoirs publics en faveur de la justice sociale est-elle communément acceptée et a fait longtemps l'objet d'un consensus. Il reste que l'action des pouvoirs publics en la matière a un coût, à l'aune duquel elle

20 FORSÉ (Michel), PARODI (Maxime), *op cit.*

doit aussi être évaluée. Ainsi Amartya SEN, l'homme des capacités et de la mise en perspective de la seule notion de prospérité économique n'en reste-t-il pas moins conscient des contraintes qui peuvent peser sur l'action des pouvoirs publics en matière de justice sociale : « On s'accorde à reconnaître l'importance et l'étendue de la responsabilité des sociétés modernes à l'égard de leurs membres (surtout lorsqu'il s'agit de leurs citoyens les plus défavorisés, exposés à la pauvreté, à la maladie, à la vieillesse ou au chômage), mais honorer pleinement les engagements que cette responsabilité implique peut entraîner des coûts économiques élevés, et par conséquent soulever des problèmes de stabilité financière et de viabilité économique »²¹. De fait, si le financement des diverses politiques de redistribution n'a pas posé de problèmes majeurs dans le contexte de « croissance social-démocrate autocentrée »²² des années 1945-1975, durant laquelle la progression générale et continue des niveaux de vie l'a rendu indolore, l'accélération de la mondialisation à compter des années 1980 et la mise en concurrence des systèmes sociaux et fiscaux des principaux pays développés, a entraîné en revanche une première interrogation sur la pérennité de leur financement. Au-delà du nécessaire contrôle des dépenses publiques en faveur de la lutte contre les inégalités, se pose aussi le problème de leur légitimité : les principaux contributeurs de l'Etat social ne peuvent en effet accepter une hausse de leur effort financier qu'à la condition qu'il soit lui aussi réparti équitablement. Les Etats-Providence doivent donc répondre aujourd'hui à une double injonction de contrôle des déficits des comptes sociaux, et de maintien auprès de leurs populations du consentement à l'impôt, sans lequel il n'est pas de justice sociale. Cette quête de légitimité est d'autant plus impérative que de nouveaux débats portent désormais sur l'efficacité des politiques de lutte contre les inégalités : ont-elles toujours été couronnée de succès et n'en ont-elles pas généré d'autres? L'action des pouvoirs publics en matière de justice sociale a pu en effet aussi être accusée de produire l'effet inverse de celui escompté : maintenir, sinon creuser les inégalités qu'elle était justement sensée limiter.

21 A Sen, *op cit*, p 77.

22 Pierre Noel GIRAUD, ; *L'inégalité du Monde; Economie du monde contemporain*. Gallimard, 2019 (1ère édition 1996).

A. Réduire les inégalités et promouvoir la justice

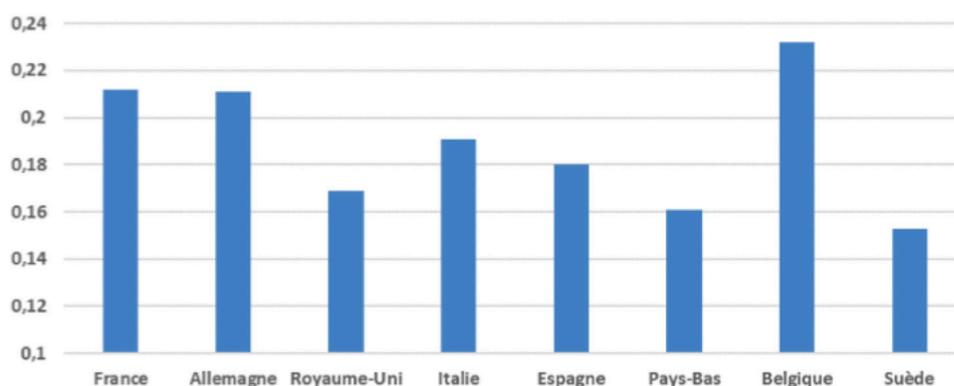
1. L'impôt,

Effets d'une taxe forfaitaire, d'un impôt proportionnel, d'un impôt progressif sur les écarts de revenus

	Revenus contribuable A	Revenus contribuable B	Rapport A/B
<i>Avant prélèvement</i>	1000	500	2
<i>Après prélèvement d'une taxe forfaitaire (flat tax, TVA) de 50.</i>	950	450	2,2
<i>Après impôt pro- portionnel de 10% (CSG)</i>	900	450	2
<i>Après impôt progressif (IRPP).</i>	800	450	1,7
<i>Après impôt progressif et redistribution de la moitié de l'impôt acquitté par A à B</i>	800	550	1,45

La fiscalité désigne l'ensemble des règles, lois et mesures qui régissent le domaine fiscal d'un pays. Définie autrement, elle renvoie aux pratiques utilisées par un État ou une collectivité pour percevoir des impôts et autres prélèvements obligatoires. A la différence des assurances sociales, qui opèrent surtout une redistribution horizontale, les impôts directs sur la consommation (la TVA notamment), qui représentent environ la moitié des recettes fiscales, les impôts directs sur les revenus (IRPP, CSG, flat tax...), et/ou impôts sur le patrimoine (Impôt sur la Fortune Immobilière, taxe foncière, droits de succession...) ont d'abord un impact sur la redistribution verticale. Afin d'appréhender la manière dont un impôt joue positivement ou négativement sur la distribution des revenus, le critère central est celui de la progressivité (ou inversement de la régressivité). Plus précisément, on dira qu'un prélèvement est proportionnel, progressif ou régressif selon que le taux moyen d'imposition, donné par le rapport entre le montant de l'impôt et le revenu, est constant, croissant, ou décroissant avec le niveau de revenu. Autrement dit, un impôt est régressif si les plus pauvres s'acquittent d'un impôt représentant une plus grande part de leur revenu que les plus riches ; il est progressif si à l'inverse les plus riches paient proportionnellement plus ; il est neutre si le taux moyen est identique quel que soit le revenu.

Ampleur de la redistribution en Europe occidentale en 2015 - Différence entre les coefficients de Gini, avant et après redistribution



Source : OCDE, FIPECO

2. La protection sociale,

On peut entendre par Etat Providence l'ensemble des interventions publiques à caractère social visant à la mise en œuvre d'une solidarité professionnelle et/ou nationale. Dès la fin du XIXe siècle, la question de la cohésion sociale et de la solidarité est placée à l'agenda politique. S'impose alors l'idée que la Révolution Industrielle a entraîné des mobilités d'une ampleur telle qu'elles ont distendu les solidarités sociales liées à l'appartenance à des groupes primaires (famille, village, etc.), au point de générer des risques de dislocation du lien social. En réponse à ces préoccupations se développent donc de premiers services publics orientés explicitement vers le renforcement de l'intégration sociale (on pense au rôle confié en France à l'école républicaine), tandis que de premières législations institutionnalisent de nouvelles solidarités. En Allemagne, les grandes réformes menées par le chancelier BISMARCK dans les années 1880, notamment afin de contrer les mouvements socialistes et prévenir toute révolution, marquent ainsi une rupture pionnière par rapport aux anciennes protections (assurance maladie en 1883, accident du travail en 1884, invalidité-retraite en 1889). De nombreux pays emboîteront le pas à la révolution opérée par BISMARCK en adoptant progressivement des dispositifs d'assurance sociale obligatoire au long du XXe siècle. C'est toutefois la grande dépression et la marche à la guerre (aux Etats Unis), puis le contexte particulier de l'après-guerre (en Europe), qui permettent d'asseoir dans les pays industrialisés les grands systèmes de protection sociale et de solidarité, combinant redistribution horizontale et verticale.

C'est donc pendant la période 1945-1975 que l'on assiste à la véritable naissance des Etats-Providence, dont la structuration sera notamment marquée par l'influence du rapport BEVERIDGE²³

²³ En novembre 1942, le *Report to the Parliament on Social Insurance and Allied Services* paraît au Royaume-Uni, peu après la bataille d'El-Alamein, première victoire majeure des troupes alliées sur les forces allemandes, après une série de défaites cuisantes. Alors que la victoire sur le nazisme est tout sauf certaine et qu'une partie de la population anglaise n'est pas insensible aux thèses défendues par le NSDAP, ce document est aussi utilisé comme une arme de propagande (plus de 600 000 exemplaires en seront diffusés) : à l'instar du programme du CNR, le rapport BEVERIDGE

(1942) en Grande-Bretagne et des principes qu'il édicte. Ces modèles de solidarité peuvent être entendus comme un ensemble d'interrelations légales entre l'Etat, le marché et la société civile, qui permet la dé-marchandisation partielle du travail salarié²⁴. Par dé-marchandisation, on entend le processus visant à dégager les individus, et en particulier les travailleurs, des lois du marché et de ses contingences, en recherchant le plein-emploi et en leur fournissant un revenu de remplacement en cas de difficulté à vivre de leur seul travail²⁵.

Complément pour le professeur : Les jours heureux, par le CNR.

Programme du Conseil national de la Résistance (CNR), 24 mars 1944

Les représentants des organisations de la Résistance... groupés au sein du CNR, ont décidé de s'unir sur le programme suivant :

Mesures à appliquer dès la libération du territoire :

- L'instauration d'une véritable démocratie économique et sociale, impliquant l'éviction des grandes féodalités économiques et financières de la direction de l'économie

- L'établissement d'un impôt progressif sur les bénéfices de guerre et plus généralement sur les gains réalisés au détriment du peuple et de la Nation pendant la période d'occupation

- Une organisation rationnelle de l'économie assurant la subordination des intérêts particuliers à l'intérêt général...

- Le retour à la Nation des grands moyens de production monopolisés, fruit du travail commun, des sources d'énergie, des richesses du sous-sol, des compagnies d'assurance et des grandes banques

- Le droit d'accès, dans le cadre de l'entreprise, aux fonctions de direction et d'administration pour les ouvriers possédant les qualifications nécessaires et la participation des travailleurs à la direction de l'économie

- Un réajustement important des salaires et la garantie d'un niveau de salaire et de traitement qui assure à chaque travailleur et à sa famille la sécurité, la dignité et la possibilité d'une vie pleinement humaine.

- Un plan complet de sécurité sociale, visant à assurer à tous les citoyens des moyens d'existence dans tous les cas où ils sont incapables de se les procurer par le travail...

- La possibilité effective pour tous les enfants français de bénéficier de l'instruction et d'accéder à la culture la plus développée, quelle que soit la situation de fortune de leurs parents, afin que les fonctions les plus hautes soient réellement accessibles à tous ceux qui auront

fait de la promesse de lutte contre les inégalités économiques et sociales un nouveau motif de mobilisation et de justification du combat contre les puissances de l'Axe.

24 Gosta ESPING-ANDERSEN, *Les trois mondes de l'Etat-Providence* (1990).

25 Dès les années 1940, Karl POLANYI soutenait quand à lui que les systèmes de protection sociale naissants réalisaient un processus de ré-encastrement de l'économie dans l'ordre social et politique.

les capacités requises pour les exercer et qu'ainsi soit promue une élite véritable, non de naissance, mais de mérite, et constamment renouvelée par les apports populaires.

3. la prestation de services publics.

L'augmentation de l'intervention de l'Etat dans la vie économique survenu à partir d'août 1914 va l'amener, dès les années 20, à se substituer au marché, au-delà de la seule administration de l'économie de guerre, en proposant à des populations ciblées un certain nombre de biens et services à des prix inférieurs à ceux résultant de la confrontation de l'offre et de la demande. En 1928, par exemple, la loi LOUCHEUR lance la mise en chantier des « *Habitations bon marché* », à l'origine de l'actuel parc d'habitat social public. Plus tard, le Front Populaire s'emploiera à développer les loisirs sportifs, touristiques et culturels. Le ministre Léo LAGRANGE, à l'origine du « billet populaire de congés annuels » accordant 40 % de réduction sur les transports ferroviaires, encourage et impulse par ailleurs le mouvement des auberges de jeunesse.

C'est toutefois à partir des Trente Glorieuses que ce mouvement de dé-marchandisation, vecteur de réduction des inégalités de niveaux et de modes de vie va se généraliser : ainsi que le stipule le préambule de la Constitution de 1946 en effet « *La Nation assure à l'individu et à la famille les conditions nécessaires à leur développement* ». Le financement de biens et services publics, de routes, d'installations sportives, et infrastructures culturelles, l'obligation faite aux entreprises de plus de 50 salariés de financer un comité d'entreprise proposant des activités récréatives à tarif réduit... permettent d'améliorer notablement les conditions de vie des français modestes et de les faire accéder à des modes de vie et de consommation qui leur étaient jusque-là interdits. La nationalisation d'entreprises prestataires de services publics (SNCF 1937, EDF-GDF 1946) participe de ce mouvement, via la mise en place et la généralisation d'un tarif unique. Instauré par l'administration postale en 1848, et généralisé après 1945, ce tarif unique se révèle en effet un puissant levier de réduction des inégalités territoriales : indépendamment de son lieu de résidence, chaque usager accède à des services essentiels, en acquittant partout la même somme. Un peu partout, en Europe occidentale et aux Etats-Unis, ce processus de facturation unique d'un certain nombre de biens et services (eau, gaz, électricité, timbre poste...) en deçà parfois de leur coût de production, contribue à ce vaste mouvement de contraction des inégalités de niveaux de vie.

4. La lutte contre les discriminations.

A la suite de l'éclairage porté à partir des années soixante-dix sur certaines minorités et les discriminations dont elles pouvaient être victimes, la mise en œuvre des programmes visant à les corriger, les politiques de discrimination positive notamment, ont fait l'objet d'un consensus de plus en plus étendu dans la plupart des pays occidentaux. Les outils juridiques utilisés avec un certain succès depuis la Libération afin de promouvoir l'égalité entre hommes et femmes ont ainsi été étendus aux populations victimes de comportement discriminatoires en

raison de leur origine ethnique, de leur handicap ou de leur orientation sexuelle. A de rares et notables exceptions près (la « *Manif pour tous* » par exemple), l'essor de ces mesures s'est réalisé sans rencontrer d'opposition majeure dans la population, chacun étant finalement susceptible d'être exposé à des discriminations, directement ou par l'intermédiaire de l'un de ses proches. La lutte contre les discriminations présente en outre l'avantage remarquable d'être assez indolore pour les finances publiques. Ainsi, après la loi de 1972 qui pénalise les discriminations raciales, les lois AUROUX (1982), ROUDY (1983), GAYSSOT (1990), la création de la HALDE... veillent, parmi d'autres dispositifs à réprimer tout comportement de discrimination et à établir une égalité d'accès de tous à l'emploi, au logement, à la formation.

S'établit ainsi progressivement l'idée selon laquelle l'injustice réside moins dans l'inégalité des conditions que dans les discriminations dont certains membres de notre société peuvent pâtir en raison de leur sexe, de leur origine ethnique ou de leur orientation sexuelle. L'action publique doit alors chercher à établir une véritable « *égalité d'accès* » de chacun à des ressources rares ou jugées désirables (diplômes, emplois, responsabilités, logement, lieux de loisir...), en luttant, on l'a vu, de manière réglementaire contre les comportements d'éviction dont souffrent certaines minorités mais aussi, et c'est l'objet de la discrimination positive, en leur octroyant des « *droits d'accès* » spécifiques à ces mêmes ressources. Il ne s'agit plus, dès lors, d'agir sur l'inégale distribution des richesses, mais de permettre aux plus capables et performants des exclus d'intégrer une société qui a pris acte de cette inégalité des conditions.

Complément pour le professeur : la discrimination positive

Inspirée des expériences menées en Inde dès son indépendance et de l'affirmative action mise en œuvre sous la présidence JOHNSON dans le cadre de l'établissement de la *Great Society*, la discrimination positive vise, dans son acception anglo-saxonne, à lutter par voie réglementaire²⁶ contre certaines pratiques jugées discriminatoires. Dans sa déclinaison européenne, elle combine mesures juridiques et aides spécifiques destinées à des populations ciblées. En France par exemple la création des Zones d'Éducation Prioritaires infléchit le principe d'uniformité et d'universalité des prestations de service public établi en 1945 en établissant que les établissements scolaires accueillant une forte proportion d'enfants issus milieux défavorisés doivent bénéficier de ressources (encadrement pédagogique) plus importantes. La loi de 1987 établit quant à elle des quotas d'emploi pour les travailleurs handicapés. En 2001, une inflexion de la politique de recrutement de l'IEP de Paris marque les esprits : une partie des places au concours d'entrée est désormais réservée à des candidats issus de quartiers défa-

26 La constitution indienne de 1949 réserve par exemple des emplois publics aux membres de la caste des intouchables. Aux États-Unis, le Small Business Act de 1953, qui réserve certains marchés publics aux PME est la première expérience locale de de discrimination positive. Le président Johnson publie par la suite le décret présidentiel du 24 septembre 1965 qui, en lançant le mot d'ordre d'« *égalité des chances dans l'emploi* », oblige les entreprises attributaires de marchés publics à démontrer leur absence de discrimination par une « *action affirmative* » (*affirmative action*).

vorisés.

Ce type d'intervention publique repose donc sur un paradoxe : elle instaure momentanément des inégalités de droit entre les membres d'une même société afin de parvenir, ex post, à établir leur égalité. La discrimination positive présente en outre le double avantage d'être suivie d'effets relativement rapides, et particulièrement visibles. Ses partisans signalent par ailleurs qu'elle permet de développer un certain sens civique et un intérêt pour la chose publique chez les victimes de discrimination (en leur octroyant des droits spécifiques, le législateur prend en effet acte des difficultés de leur existence) et, en imposant une coexistence entre minorités et groupe majoritaire, qu'elle est susceptible de faire rapidement tomber tabous et préjugés (la discrimination positive serait ainsi un instrument efficace d'acculturation réciproque). L'affirmative action présente aussi l'intérêt de pouvoir être mise en oeuvre à un coût réduit, voire dérisoire pour les finances publiques : établir un quota ne coûte rien, réaliser un test de discrimination guère plus. Elle est, enfin, en phase avec certaines des valeurs cardinales des sociétés contemporaines : la liberté individuelle, la responsabilité et la performance.

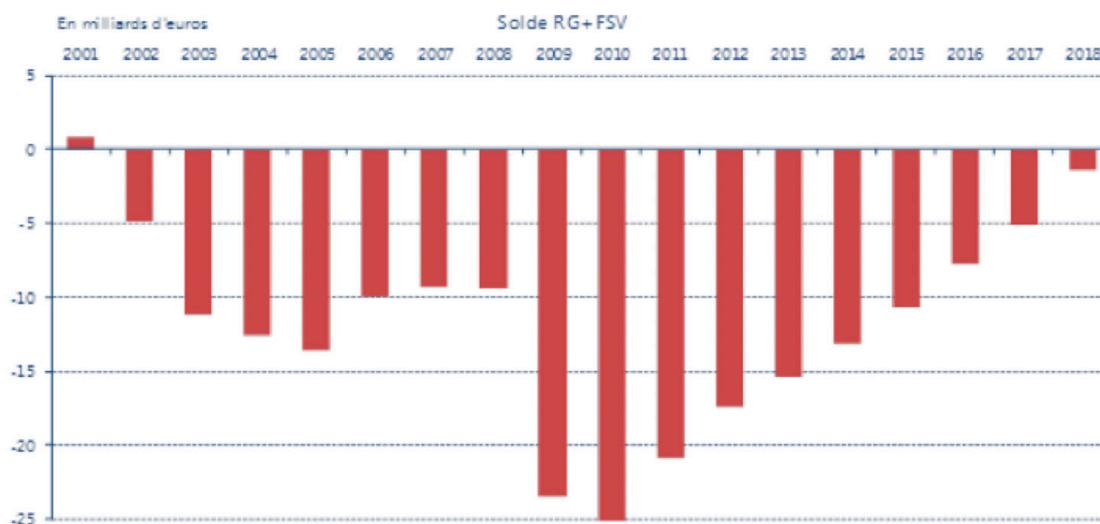
Ces politiques ne sont pourtant pas exemptes de limites. A l'instar des politiques visant à promouvoir la seule égalité des chances, elles ne changent pour autant rien à la situation dans laquelle se trouvent la majorité des membres des groupes minoritaires. Par ailleurs, et parce que les membres des minorités bénéficiaires de ces mesures entrent directement en concurrence avec les moins performants de la majorité, l'imposition de quotas peut susciter chez ces derniers un ressentiment (« *racisme du petit blanc* ») qui va à l'encontre de l'objectif d'intégration à l'origine de ces mesures²⁷, tandis que leurs bénéficiaires courent le risque d'être taxés d'illégitimité et de vivre le syndrome de l'imposteur. Se pose enfin le problème de la durée d'application de ces politiques, et du risque de voir s'instaurer des régimes juridiques à géométrie variable, consacrant de fait une société inégalitaire en droit, et gagnée par le communautarisme : « *Le droit à la différence ne doit pas mener à la différence des droits* » (R. DEBRAY).

27 « *Il existe une colère dans certaines parties de la communauté blanche. La plupart des Américains de la classe ouvrière et de la classe moyenne blanche n'ont pas l'impression d'avoir été spécialement favorisés par leur appartenance raciale. Leur expérience est l'expérience de l'immigrant -dans leur cas, ils n'ont hérité de personne- ils sont partis de rien. Ils ont travaillé dur toute leur vie, souvent pour voir leurs emplois délocalisés et leurs retraites partir en fumée... Alors, quand on leur dit que leurs enfants sont affectés à une école à l'autre bout de la ville, quand on leur dit qu'un Afro-Américain qui décroche un bon job ou une place dans une bonne faculté est favorisé à cause d'une injustice qu'ils n'ont pas commise, quand on leur dit que leur peur de la délinquance dans les quartiers est une forme de préjugé, la rancœur s'accumule au fil du temps.* » Barack OBAMA, *De la race en Amérique*, Grasset, 2008

B. Un système de solidarité coûteux...

Le problème du financement de l'action des pouvoirs publics concerne trois des leviers par lesquels l'Etat agit sur les inégalités, le quatrième (la lutte contre les discriminations) se révélant finalement assez peu coûteux pour les finances publiques. Il renvoie en premier lieu au mode de financement de la sécurité sociale, à celui de la production de biens et services publics en second lieu, tandis que la remise en question de la progressivité de l'impôt est placée à l'agenda politique.

Solde du régime général de la sécurité sociale et du fonds de solidarité vieillesse depuis 2001



Source : Ministère des solidarités et de la santé. <https://solidarites-sante.gouv.fr>

La fin de la forte croissance des Trente Glorieuses et les évolutions démographiques et sociales des pays occidentaux fragilisent l'équilibre financier de la sécurité sociale, mis en danger par un « effet ciseau » : les recettes diminuent au moment où les dépenses augmentent inexorablement. Le chômage de masse et la précarisation des parcours professionnels tarissent en effet les ressources d'un système assis sur les cotisations salariales²⁸ tandis que les dépenses de l'assurance chômage explosent. L'instabilité croissante des structures familiales affecte en second lieu l'équilibre des budgets de la branche famille. C'est toutefois principalement le vieillissement des populations occidentales et le développement d'une médecine, certes de plus en plus efficace, mais extrêmement coûteuse, qui grèvent les budgets de la protection sociale. Dans les pays de l'OCDE, l'espérance de vie des hommes à la retraite est passée de 13,4 ans en 1958 à 18,9 ans en 2020; en France, les dépenses de santé sont passées de 154 Milliards d'Euros en 2006 à 204 en 2018. Si l'accroissement de l'espérance de vie et l'amélioration de la santé des populations sont d'indéniables indicateurs de progrès social, force est de constater

²⁸ Une partie des impôts collectés par l'État contribue aussi au financement de la Sécurité sociale, représentant 9 % de ses ressources. Il s'agit notamment des taxes sur le tabac et l'alcool.

toutefois qu'ils se traduisent par des coûts croissants pour la collectivité. En France, et alors que les dépenses de protection sociale ne dépassaient pas 14 % du PIB en 1959, elles atteignent 26 % en 1990, puis 32 % du PIB en 2016. Afin de garantir le financement de ce système, les pouvoirs publics ont d'abord cherché à augmenter les ressources, via l'augmentation des taux de cotisation (avant exonération, elles passent de 36 % du salaire brut en 1973 à 46 % en 1981, puis à environ 60 % aujourd'hui !) et la création de diverses taxes affectées (tabac, alcool). La persistance des problèmes a conduit à réviser les façons d'opérer et à se tourner vers de nouveaux leviers d'action, tels le contrôle plus fort des dépenses et le ciblage des bénéficiaires de certaines prestations. La privatisation d'un certain nombre de dépenses (ticket modérateur, retraites complémentaires, mutuelles) a complété cet arsenal et abouti à un véritable changement de paradigme du système de protection sociale, consacrant l'abandon définitif de la règle des 3 U (universalité/unité/uniformité) beveridgiens. La protection sociale établit ainsi désormais une différence entre volet assurantiel (en le privatisant partiellement et en fiscalisant le financement) et volet d'assistance, en ciblant notamment beaucoup plus précisément les bénéficiaires, que l'on cherche à responsabiliser.²⁹

La mise à disposition d'un panel de services publics de qualité sur l'ensemble du territoire se révèle elle aussi extrêmement coûteuse. Cette politique restait concevable dans une France dont la population était encore à 47 % rurale en 1946, mais devient moins acceptable en 1975 (fin du trend bi-séculaire d'exode rural) lorsque huit français sur dix vivent désormais en zone urbaine ou périurbaine. Dans la mesure où le financement des dépenses de fonctionnement public via l'emprunt n'est pas envisageable, maintenir une école, un service postal, une perception, une maternité... dans des zones peu peuplées suppose nécessairement un accroissement de l'effort de solidarité des résidents des pôles urbains. Lever cette contrainte budgétaire ne peut donc passer que par l'augmentation de leurs impôts, ou celle des tarifs conventionnés qu'ils acquittent. Ce qui ne va pas sans poser de nouveaux problèmes d'injustice³⁰, et d'efficacité : pour conserver leurs habiletés, les chirurgiens doivent par exemple procéder à un nombre minimal d'interventions annuelles, ce qui devient difficile dans des petites structures hospitalières.

Proposer un prix unique, parfois en deçà du coût de production du service et assurer une prestation équivalente dans une zone rurale ou un hypercentre urbain supposent en effet l'établissement d'un monopole public et la facturation, bien au-delà du coût marginal, de ces mêmes services aux consommateurs et entreprises installés dans les lieux où ils sont les moins coûteux à produire. Les usagers des services postaux parisiens, ou les passagers des TGV Paris-Lyon ont de la sorte longtemps subventionné, contraints et forcés, leurs homologues

29 Bruno PALIER *La réforme des systèmes de santé*, PUF, 2021.

30 L'économiste Jean Marc DANIEL considère pour sa part que, dans la mesure où de nombreux retraités fortunés choisissent désormais de résider dans des espaces ruraux gentrifiés, ce principe de solidarité entre territoires revient aussi à faire financer les services publics rendus à de riches néo-ruraux par des populations défavorisées de zones urbaines et péri-urbaines.

creusois ou les utilisateurs des TER Le Puy en Velay-Brioude. Or, avec la fin des monopoles et l'ouverture de ces services à la concurrence, les consommateurs et entreprises des grands centres urbains ont désormais la possibilité d'opter pour les fournisseurs de leur choix, ce qui contraint les opérateurs dits historiques à s'aligner sur les nouveaux tarifs et standards de qualité proposés et, in fine, à devoir renoncer à un maillage fin et de qualité de notre territoire, à moindre coût. Les pouvoirs publics ont donc à résoudre aujourd'hui la difficile équation du maintien de la compétitivité de services publics exposés à la concurrence en zones densément peuplées, de la garantie du pouvoir d'achat des contributeurs nets au modèle de solidarité nationale et de la conservation d'une offre minimale en zones peu peuplées et/ou en déshérence.³¹

C. ... *Repose sur le consentement à l'impôt.*

1. *Un système fiscal devenu moins progressif fragilise le consentement à l'impôt.*

L'impressionnante croissance des dépenses de redistribution depuis 1945 s'est traduite par une augmentation de la contribution de l'ensemble des membres de la société à cet effort de solidarité, qui n'a pourtant pas suffi à assurer l'équilibre du système (les déficits récurrents depuis le début des années 2000 se règlent par l'emprunt et l'augmentation de la dette publique). La poursuite du financement de la justice sociale dépend donc en grande partie du consentement à l'impôt des principaux contributeurs au système de l'Etat Providence. En d'autres termes, ces contribuables céderont d'autant moins aux sirènes du moins disant fiscal qu'ils considéreront que leur impôt est juste : que chacun paie son dû et qu'il est fait un bon usage des fonds collectés. Or, cette répartition équitable de l'effort est fragilisée par la dynamique de la mondialisation. C'est particulièrement flagrant en Europe, où la libre circulation du capital, du travail et des marchandises établie par le Marché Unique permet de mettre directement en concurrence les systèmes sociaux et fiscaux des Etats membres, tandis que les règles de l'Union relatives à la concurrence vont à l'encontre du maintien des monopoles publics. Il est donc désormais facile pour les entreprises et particuliers fortunés de se soustraire à leurs obligations en optant pour une domiciliation dans des états à fiscalité plus accommodante, tout en continuant à opérer, vendre, et parfois résider dans leur pays d'origine.

Ainsi, s'il était finalement aisé d'imposer un modèle de solidarité à des salariés et des entreprises en quelque sorte assignés à résidence sur le territoire national durant les Trente Glorieuses, dans un contexte de mondialisation accrue, et de scission entre « *nomades* » et « *sédentaires* », la lutte contre les inégalités internes et les politiques de maintien des conditions d'existence des seconds dépendent désormais du bon vouloir des premiers, firmes et travailleurs mobiles, libres de choisir leurs territoires de résidence et d'exercice³². Faute de règles

31 Parmi les revendications protéiformes du mouvement des « *gilets jaunes* » de l'automne 2018, on se souvient qu'était aussi celle du rétablissement des équipements et services publics dans des lieux considérés comme « *non rentables* ».

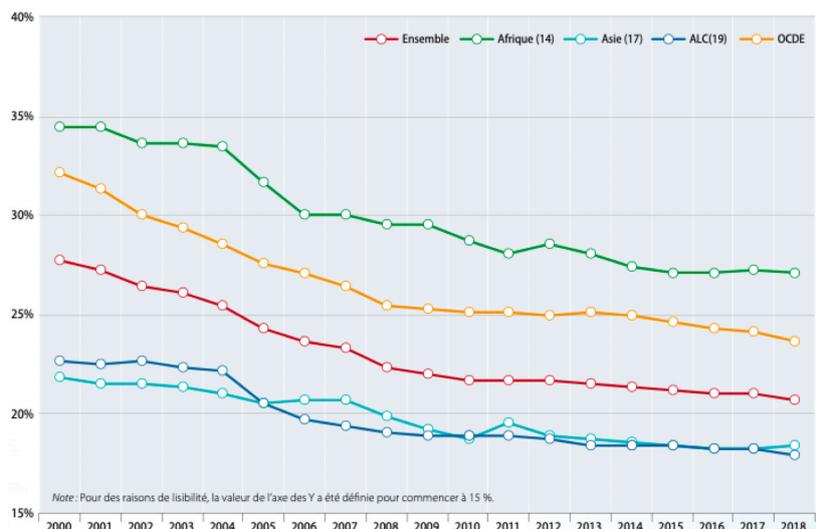
32 Pierre Noël GIRAUD, *op cit*

communes en matière de fiscalité au niveau européen, et à fortiori au niveau mondial, maintenir le financement des systèmes redistributifs nationaux passe par une modération, sinon un allègement, de l'effort demandé aux contributeurs les plus riches, ce qui pose à son tour un problème de consentement à l'impôt pour les « *sédentaires* », au moment où la légitimité des systèmes d'Etat Providence modernes est par ailleurs partiellement remise en question. Leur architecture complexe et leurs dispositifs multiples et enchevêtrés souffrent en effet d'un déficit de lisibilité et de transparence. L'adhésion des citoyens à des systèmes de protection sociale perçus comme opaques, complexes, et potentiellement injustes s'en trouve donc amoindrie. Avec l'individualisation de la vision du risque et l'avancée de l'idée de responsabilité individuelle (dans la recherche d'emploi, dans l'adoption de conduites à risque...) enfin, les transferts sociaux entre catégories et individus font l'objet d'une délégitimation croissante. Les transferts qui viennent couvrir des risques et des dépenses dont les individus sont responsables et qui auraient pu être évités font donc l'objet d'une moindre acceptation.

Les contraintes de financement de la protection sociale et des services collectifs dans un contexte de mondialisation ont ainsi entraîné une profonde évolution du système fiscal depuis quarante ans, qui a perdu partiellement son caractère progressif, surtout pour les plus hauts revenus³³ et les sociétés (baisse du taux légal moyen de l'IS de 28,6 à 21,4 % de 2000 à 2018). Le cas des recettes de l'impôt sur le revenu (IRPP) est à cet égard exemplaire : la diminution du nombre de tranches, la baisse des taux marginaux et le développement des « niches fiscales » s'accompagnent d'une diminution globale des recettes de cet impôt progressif, qui ne représentait plus en 2009 que 2,4 % du PIB. Cette baisse s'est accompagnée d'un basculement de la pression fiscale vers d'autres prélèvements, notamment la Contribution sociale généralisée (CSG), impôt proportionnel, ainsi que du développement de taxes forfaitaires (TIPP, taxes sur les alcools, tabacs) et le relèvement de la TVA (janvier 2014), impôts certes « *indolores* » mais profondément régressifs. Notre modèle de solidarité nationale et de promotion de la justice sociale reste, certes, assis sur l'impôt et un système de prélèvements obligatoires conséquents, dont l'assiette a cependant été fortement élargie, tandis que, concurrence fiscale oblige, il devenait moins progressif.

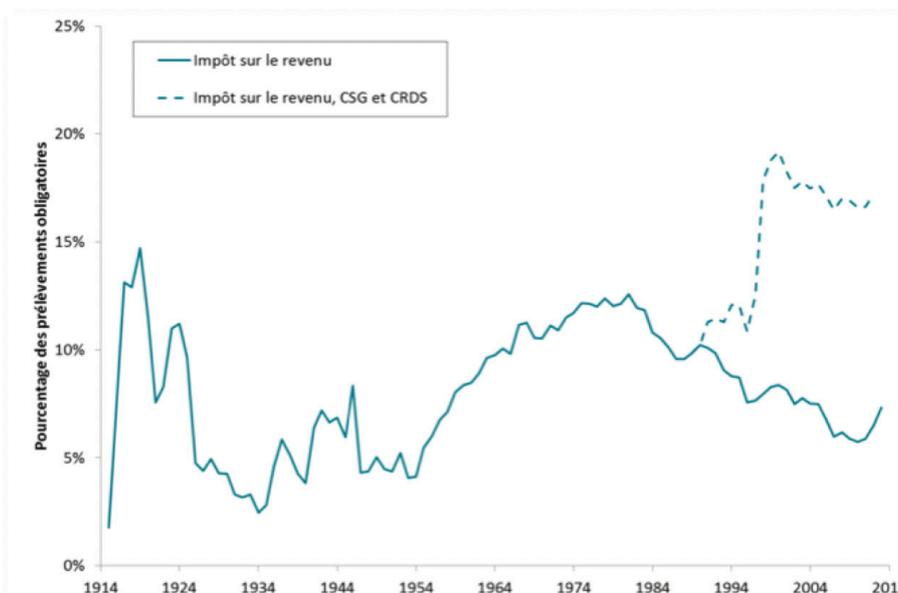
33 Camille LANDAIS, Thomas PIKETTY, Emmanuel SAEZ, *Pour une révolution fiscale*, Seuil, 2011

Taux légaux moyens de l'impôt sur les sociétés selon les régions



Source : Statistiques de l'impôt sur les sociétés, OCDE, 1^{ère} édition, 2020

Part de l'impôt sur le revenu dans les prélèvements obligatoires



Source : Institut des Politiques Publiques, 2014

2. Consentement pratique, consentement symbolique à l'impôt

On aurait tort, toutefois, de considérer que la remise en question de notre modèle de solidarité ne concerne que les seuls contribuables fortunés et/ou que les problèmes d'évasion fiscale soient particulièrement répandus dans notre pays. Il existe dans un fort « *consentement pratique* » à l'impôt en France, qui se traduit dans les faits par un certain civisme fiscal (les comportements d'évasion concernent finalement assez peu de ménages). On constate toutefois une absence de « *consentement symbolique* » à l'impôt, perçu comme injuste par un grand nombre de contribuables, et paradoxalement, alors qu'ils en sont les principaux bénéficiaires, par les moins fortunés, plus enclins que les français les plus riches à considérer que les impôts

sont trop élevés et/ou injustes³⁴. Appartenir aux classes populaires, être faiblement diplômé et résider en zone rurale ou dans une ville de moins de 20000 habitants augmente ainsi significativement la probabilité de penser que la France est un pays où les impôts sont trop élevés, les trois quarts des français étant par ailleurs convaincus d'être contributeurs nets du système de redistribution. Les contribuables français auraient ainsi une conception fantasmée du système fiscal, sous estimant ses effets redistributifs et le caractère progressif de certains prélèvements. Cette résistance symbolique à l'impôt ne serait pas par ailleurs un rejet de l'intervention publique, bien au contraire : les services publics et la protection sociale resteraient appréciés, quand seul le soutien au plus défavorisés serait remis en question, au nom la valeur travail et de la lutte contre l'assistanat. On observe, enfin, un paradoxe important : alors que depuis 1980, les inégalités de revenu et de patrimoine sont sensiblement orientées à la hausse, on constate parallèlement l'expression publique de plus en plus virulente d'une critique contre les prélèvements obligatoires, leur légitimité et leur caractère juste, situation qui n'est pas, du reste, spécifique à la France : des mobilisations sociales qui soulèvent la question fiscale sont nombreuses en Europe, notamment à la suite de la crise de 2008 et des plans d'austérité. A l'instar de l'inexacte perception de la place que nous occupons dans l'espace social, notre perception des caractéristiques objectives de notre système fiscal est donc souvent erronée³⁵, ce qui contribue aussi à biaiser le débat public en matière de réforme fiscale et/ou d'aménagement de notre système de redistribution.

D. L'action publique en faveur de la justice sociale, à l'origine de nouvelles inégalités ?

Le débat contemporain porte aussi désormais sur l'efficacité du système de redistribution. Si les effets redistributifs de notre système de solidarité ont tendance, on l'a vu, à être minimisés, nul ne remet toutefois en question leur existence : le consensus existe autour du fait que l'Etat Providence et les systèmes de redistribution améliorent la situation des plus pauvres. Il reste que la réduction des inégalités de revenus est accusée d'engendrer un certain nombre d'effets pervers, parmi lesquels le maintien des plus démunis dans une situation d'assistanat (trappe à pauvreté) et l'établissement de nouvelles inégalités, (entre insiders et outsiders, entre retraités et actifs).

34 Alexis SPIRE, *Résistances à l'impôt, attachement à l'Etat, enquête sur les contribuables français*, Seuil, 2018

35 Autre biais dans l'appréciation du système fiscal : l'impôt progressif est perçu comme juste (IR, ISF) sauf les droits de succession. 85 % des enquêtés y sont opposés... alors même que que la transmission des inégalités d'une génération à l'autre est condamnée et que seul un tiers des ménages est concerné par ces prélèvements !

1. La désincitation au travail et à la création de richesses

La mise en avant de l'inanité des mesures de redistribution est une antienne des débats politiques des temps modernes³⁶. En 1798, MALTHUS observait déjà que les lois sur les pauvres risquaient de les maintenir dans leur situation³⁷. Débattues durant tout le XIX^{ème} siècle, pour être mises sous le boisseau à partir de 1930, ces thèses sont cependant remises sur l'agenda politique états-unien à la fin des années soixante-dix, et diffusées par la suite dans l'ensemble des pays de l'OCDE. Les tenants de cette approche remettent au goût du jour les critiques des *Poor laws* formulées par MALTHUS et ses épigones, en soulignant en premier lieu que, dans la mesure où le financement du système de redistribution moderne repose sur les plus favorisés des ménages et sur les véritables créateurs de richesse, il existe un risque d'exil des contribuables fortunés (thématique du « *vote avec les pieds* ») ou, à tout le moins, d'une moindre participation de ces acteurs au processus de création de richesse, aboutissant in fine, à un partage de la pénurie. Telle est aussi la signification de la célèbre courbe de LAFFER, dont les conclusions ont servi de base argumentative à nombre procès en inefficacité adressés à l'encontre de l'Etat-Providence : une pression fiscale trop élevée limite l'offre de travail et la création de richesses.

Le deuxième volet de cette analyse insiste par ailleurs sur le rôle désincitatif des systèmes de protection sociale auprès de leurs principaux bénéficiaires : les politiques redistributives n'amèneraient pas les plus pauvres sortir de leur situation. Ces idées malthusiennes, remises au goût du jour à partir des années 1980, considèrent, dans leur acception la plus simpliste, que « *l'aiguillon de la pauvreté est la chose la plus nécessaire aux pauvres* »³⁸. Dans une version plus subtile, elles soulignent par exemple que les bénéficiaires de certaines aides sociales peuvent être maintenus dans une situation de trappe à pauvreté et/ou inactivité. Dans ce contexte, tout revenu que l'individu peut se procurer sans travail biaise en effet son arbitrage travail/loisir en faveur des loisirs. Si ce revenu est trop important par rapport au salaire auquel il pourrait prétendre, il est condamné à l'inactivité, ou au chômage. Ainsi, une indemnisation trop généreuse du chômage ou le versement de minima sociaux trop élevés maintiendraient-ils les plus défavorisés dans leur situation.

Dans la mesure où le système de sécurité sociale est assis sur des cotisations prélevées sur les salaires, l'action des pouvoirs publics en matière de justice sociale grève par ailleurs le

36 A.O. HIRSCHMAN *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*. Fayard, 1991.

37 « *Les lois sur les pauvres ont contribué à appauvrir la classe des travailleurs...elles ont contribué à faire perdre aux pauvres les qualités d'ordre et de frugalité qui caractérisent les petits commerçants et les petits cultivateurs... en définitive, les lois sur les pauvres peuvent être considérées comme affaiblissant à la fois le goût et la faculté de s'élever chez les gens du commun; elles affaiblissent ainsi un des plus puissants motifs de travail et de sobriété* » R.T. MALTHUS, *Essai sur le principe de population*, 1798.

38 Georges GILDER, *Wealth and Poverty*, 1981. Cet ouvrage passe pour avoir été le livre de chevet du Président états-unien Ronald REAGAN.

coût du travail, menaçant la compétitivité des entreprises et, partant, la croissance et l'emploi. Dans la zone euro notamment, et dans un contexte de libre circulation interne des facteurs et des biens et de monnaie commune (qui prive les pays de l'instrument monétaire), le coût du travail devient notamment un paramètre essentiel dans la promotion de toute politique publique. La réduction de certaines inégalités se paierait ainsi par un chômage accru et l'apparition de nouvelles lignes de fracture, d'une part entre salariés qualifiés (dont la productivité marginale autorise un cout salarial élevé) en situation d'emploi et non qualifiés chômeurs, sauf s'ils se décident à opter pour des emplois n'offrant pas de protection sociale (mini jobs allemands, emplois uberisés, contrats zéro heure au Royaume Uni...) et d'autre part, entre *insiders*, bénéficiant de statuts privilégiés et d'avantages sociaux et *outsiders*, effectuant parfois les mêmes tâches, mais recrutés au rabais.

L'allègement des cotisations prélevées sur les bas salaires et les projets de fiscalisation/privatisation partielle de la protection sociale permettent de concilier maintien d'un système de couverture généreux et préservation de l'emploi, au risque toutefois du renforcement d'un système régressif...et du creusement des inégalités de revenu.

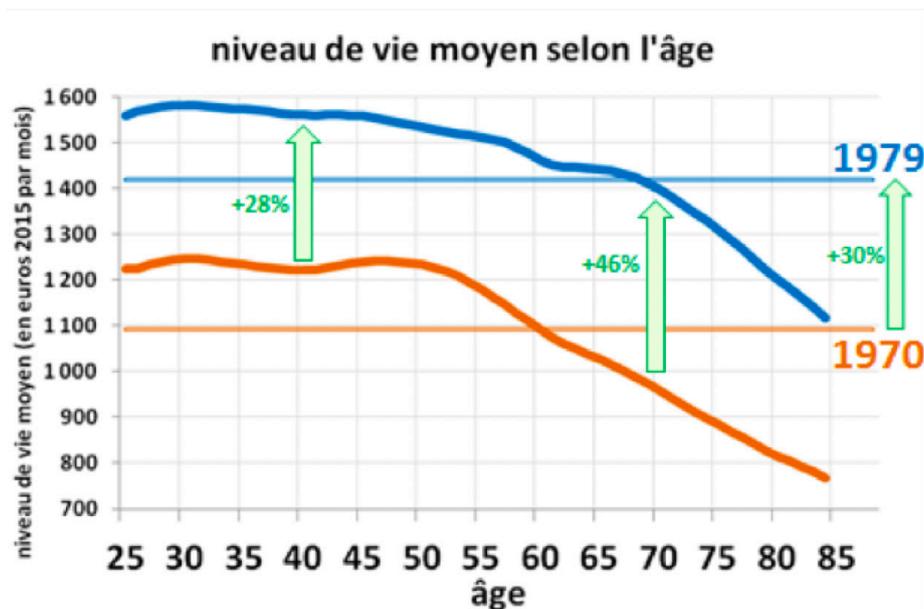
2. Fractures générationnelles.

En France, les débats menés autour du financement du système de retraite posent enfin la question de l'apparition d'une nouvelle fracture, générationnelle celle-là, entre enfants du baby-boom bénéficiant de prestations confortables, voire de régimes spéciaux généreux, et actifs chargés de les financer, au prix de cotisations plus élevées, donc d'une moindre employabilité et d'une diminution de leur pouvoir d'achat, sans pour autant disposer d'une garantie de maintien de leurs revenus une fois parvenus à l'âge de la retraite. On observerait donc une rupture de la loi du progrès générationnel : « *Peut-être pour la première fois en temps de paix, allons-nous assister à une rupture de cette loi, à savoir à l'émergence d'une génération qui vivrait moins bien que la génération précédente* »³⁹. L'Europe du Sud et la France partagent notamment un profond problème de soutenabilité générationnelle de leur modèle social, et ne parviennent pas à assurer aux nouvelles générations un statut et une protection sociale aussi favorables que ceux dont ont bénéficié leurs aînés. D'autres auteurs critiquent enfin la « *gérontocratie de la société française* » : à la fin des années 1990, l'essentiel des positions de pouvoir, des emplois stables et correctement rémunérés, des emplois d'encadrement... serait en effet concentré par une même génération, à savoir celle née dans les années 1940⁴⁰.

39 Louis CHAUVEL, *Générationnelles perspectives de vie et soutenabilité du régime de protection sociale*. In *La France en mutation. 1980-2005*, Presses de Sciences Po, 2006.

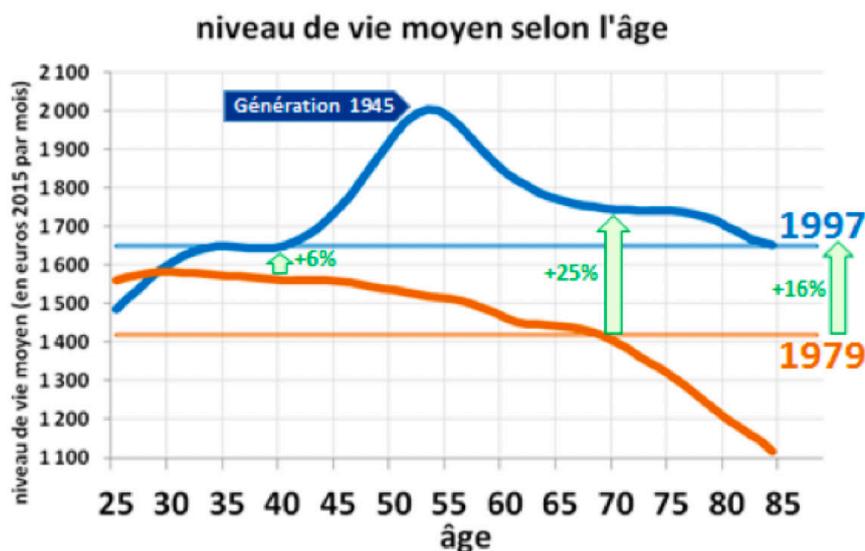
40 C. BAUDELLOT et R. ESTABLET, *Avoir trente ans. En 1968 et 1998*, Seuil, 2000.

1970-1979 : croissance forte du niveau de vie en France pour toutes les générations



Lecture : en 1970, le niveau de vie de moyen des personnes de 60 ans était de 1100 euros mensuels. En 1979, les personnes du même âge avaient un niveau de vie moyen de 1450 euros mensuels. Ceci correspond à une hausse de 32%, un peu supérieure à la croissance du niveau de vie moyen de l'ensemble de la population française entre 1970 et 1979 (+30%).

1979-1997 : écarts de croissance des niveaux de vie et bascule en faveur des seniors.



Lecture : en 1979, le niveau de vie moyen des adultes de 25 ans était légèrement inférieur à 1600 euros. En 1997, ils ont un niveau de vie moyen légèrement inférieur à 1500 euros, alors que les revenus moyens des français de 70 ans ont augmenté de 25% sur la même période.

Source : COR, actes du 16ème colloque, Les rapports entre générations, décembre 2018

Les écarts de niveau de vie et de patrimoine entre actifs et retraités ou entre seniors et jeunes actifs sont bien évidemment plurifactoriels, dépendent en grande partie des effets du cycle de vie et ne sauraient occulter les inégalités de revenus et de statut intragénérationnelles⁴¹. Il reste que le fait de devenir adulte en période d'expansion et d'avoir bénéficié de régimes de protection sociale généreux ou à l'inverse, d'arriver sur le marché du travail en période de crise et de remise en question de certains acquis sociaux n'est pas sans effet en matière de trajectoire individuelle. Les inégalités intergénérationnelles apparues ces dernières années ouvrent en ce sens la voie à une réflexion sur de nouvelles politiques publiques en matière de justice sociale, notamment, et alors que l'accès à la propriété de logements devenus difficilement accessibles via les seuls revenus du travail dépend désormais en grande partie de la possession d'un patrimoine hérité, à une redéfinition de la fiscalité des successions⁴².

Bibliographie

ARISTOTE, *Ethique à Nicomaque*,

ARNSPERGER (Christian) & VAN PARIJS (Philippe), *Ethique économique et sociale*, 2003

BAUDELLOT (Christian) et ESTABLET (Roger), *Avoir trente ans*. En 1968 et 1998, 2000.

BEVERIDGE (William), *Social Insurance and Allied Services*, 1942

BOURGUIGNON (François), *La mondialisation de l'inégalité*, 2012

CHAUVEL (Louis), *La spirale du déclassement. Essai sur la société des illusions*, 2016

Conseil National de la Résistance, *Les jours heureux, programme du CNR*, 1944

Conseil d'Orientation des Retraites, colloque de décembre 2018, *Les rapports en-*

41 Camille PEUGNY nuance la thèse d'un déclassement des générations actuelles, en insistant notamment sur le biais induit par les comparaisons des trajectoires professionnelles et patrimoniales des générations actuelles à celles -exceptionnelles en tous points- des baby boomers nés entre 1945 et 1955. Il rappelle en outre que l'analyse des inégalités inter-générationnelles ne saurait faire l'économie des lignes de fracture intra-générationnelles. En ce sens, les politiques publiques doivent, certes, rétablir la balance des dépenses publiques entre générations, actuellement en défaveur des plus jeunes, tout en conservant les instruments qui permettent une redistribution verticale des ressources, indépendamment de l'âge.

42 La masse de patrimoine dormant des seniors va devenir une constante durable et majeure de la société. La France est riche, elle a beaucoup de patrimoine, mais ce dernier est détenu de manière très inégalitaire sous forme d'actifs sans risque (assurance vie, immobilier) qui ne permettent pas par ailleurs le financement des besoins d'investissement massifs requis par l'économie réelle.

tre générations.

COMTE-SPONVILLE (André) - *Guide Républicain*, 2004

CORAK (Miles) "Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons for Public Policy from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility." *Research on Economic Inequality*, 2006

DE TOCQUEVILLE (Alexis), *De la démocratie en Amérique, 1835-1840*, 1856

DUBET (François) *Les places et les chances*, 2010

DUBET (François), *La préférence pour l'inégalité*, 2014

DURU-BELLAT (Marie), *Le mérite contre la justice*, 2009

ESPING-ANDERSEN (Gøsta), *Les trois mondes de l'Etat-Providence*, 1999

FITOUSSI (Jean-Paul) & ROSANVALLON (Pierre), *Le nouvel âge des inégalités*, 1996

FORSÉ (Michel), PARODI (Maxime), « Perception des inégalités économiques et sentiment de justice sociale », *Revue de l'OFCE*, 2007.

GIRAUD (Pierre-Noel), *L'inégalité du Monde; Economie du monde contemporain*. Gallimard, 2019 (1ere édition 1996).

GUILLUY (Christophe), *La France périphérique*, Flammarion, 2014.

HAYEK (Friedrich), *Droit, législation et liberté*. 1982.

HIRCHMAN (Albert Olivier), *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, 1991.

Institut des Politiques Publiques, 1914-2014, *Cent ans d'impôt sur le revenu*, 2014.

MANI, MULLAINATHAN, SHAFIR, & ZHAO, « Poverty Impedes Cognitive Function », *Science*, 2013

MAURIN (Eric), *Le ghetto français*, 2004

NOZICK (Robert), *Anarchy, State and Utopia*, 1974

PALIER (Bruno) *La réforme des systèmes de santé*, PUF, Que sais-je? 2021.

PAUGAM (Serge) et alii, *Ce que les riches pensent des pauvres*, 2017.

PIKETTY (Thomas), *Le capital au XXIe siècle*, 2013

PIKETTY (Thomas), *Capital et idéologie*, 2019

PIKETTY (Thomas), SAEZ (Emmanuel) & LANDAIS (Camille), *Pour une révolution fiscale*, 2012

RAWLS (John), *Théorie de la justice*, 1971.

ROSANVALLON (Pierre), *La crise de l'Etat Providence*, 1981.

ROSANVALLON (Pierre), *La société des égaux*, 2011

SCHEIDEL (Walter) *Une histoire des inégalités - de l'âge de pierre au XXIe siècle*, 2021

SEN (Amartya), *L'idée de justice*, 2009 ; *Repenser l'inégalité*, 1992

SEN (Amartya) *L'économie est une science morale. La découverte*, 2003

SPIRE (Alexis), *Résistances à l'impôt, attachement à l'Etat*, 2018

STIGLITZ (Joseph), *Le prix de l'inégalité*, 2012

STIGLITZ (Joseph), *La grande fracture*, 2015

Sitographie :

www.wid.world

www.inegalites.fr

Quelle action publique pour l'environnement?

Objectifs d'apprentissage

- Savoir identifier les différents acteurs (pouvoirs publics, ONG, entreprises, experts, partis, mouvements citoyens) qui participent à la construction des questions environnementales comme problème public et à leur mise à l'agenda politique ; comprendre que ces acteurs entretiennent des relations de coopération et de conflit.
- Comprendre que l'action publique pour l'environnement articule différentes échelles (locale, nationale, européenne, mondiale).
- En prenant l'exemple du changement climatique :
 - connaître les principaux instruments dont disposent les pouvoirs publics pour faire face aux externalités négatives sur l'environnement : réglementation, marchés de quotas d'émission, taxation, subvention à l'innovation verte ; comprendre que ces différents instruments présentent des avantages et des limites, et que leur mise en œuvre peut se heurter à des dysfonctionnements de l'action publique ;
 - comprendre qu'en présence de bien commun les négociations et accords internationaux liés à la préservation de l'environnement sont contraints par des stratégies de passager clandestin et les inégalités de développement entre pays.



Table des matières

Introduction.....	4
I. Savoir identifier les différents acteurs (pouvoirs publics, ONG, entreprises, experts, partis, mouvements citoyens) qui participent à la construction des questions environnementales comme problème public et à leur mise à l'agenda politique ; comprendre que ces acteurs entretiennent des relations de coopération et de conflit.	5
A – L'action publique environnementale est le résultat d'un processus de construction d'un problème public et de sa mise à l'agenda	5
<i>Complément pour le professeur : Les trois étapes de la construction des problèmes publics</i>	6
B - Cette construction est le résultat de l'intervention de différents acteurs	7
a) <i>Les pouvoirs publics</i>	7
b) <i>Les organisations non gouvernementales (ONG)</i>	7
c) <i>Les mouvements citoyens</i>	8
<i>Complément pour le professeur : La Convention Citoyenne pour le Climat</i>	8
d) <i>Les entreprises</i>	8
e) <i>Les partis politiques</i>	9
<i>Complément pour le professeur : rôle des partis politiques et résultats électoraux</i>	9
f) <i>Les experts</i>	10
<i>Complément pour le professeur : Le rôle des médias</i>	11
C - Lesquels entretiennent des relations de coopération et de conflit	11
<i>Complément pour le professeur : Coopération et « cadrage »</i>	12
<i>Complément pour le professeur : des relations conflictuelles sous différentes formes</i>	13
II..... Comprendre que l'action publique pour l'environnement articule différentes échelles (locale, nationale, européenne, mondiale).	13
A - Une action publique menée au niveau local et national	13
B – Une action publique qui dépasse les frontières : l'échelle européenne et l'échelle mondiale	14
<i>Figure 1 : Chronologie de plusieurs exemples d'initiatives environnementales au niveau international</i>	16
C - Une action publique qui doit organiser l'articulation entre ces différentes échelles .	17
<i>Tableau 2 : Accord de Paris et Protocole de Kyoto : deux articulations différentes entre les différents échelons de l'action publique environnementale</i>	18
<i>Complément pour le professeur : Une perte de centralité de l'État</i>	18
III. En prenant l'exemple du changement climatique : connaître les principaux instruments dont disposent les pouvoirs publics pour faire face aux externalités négatives sur l'environnement : réglementation, marchés de quotas d'émission, taxation, subvention à l'innovation verte ; comprendre que ces différents instruments présentent des avantages et des limites, et que leur mise en œuvre peut se heurter à des dysfonctionnements de l'action publique. 19	
<i>Complément pour le professeur : représenter graphiquement les problèmes posés par les externalités négatives</i>	20

A - La réglementation pour contraindre	21
Graphique 1 : Émissions de GES des transports dans l'UE à 27 (en Mt CO ₂ éq).....	22
B - Des instruments économiques pour inciter	23
a) La taxation	23
Complément pour le professeur : La taxe « pigouvienne »	24
Tableau 3 : Impact de la hausse de taxe carbone selon différentes catégories de ménages en 2020 avec réponses comportementales (passage de 44,60€/tCO ₂ à 55€/tCO ₂)	26
b) Les marchés de quotas d'émission	27
Complément pour le professeur : Les marchés de quotas, une solution « coasienne ».....	27
Figure 2 : Chronologie de la mise en place des prix du carbone.....	28
Graphique 2 : Évolution du prix du quota de CO ₂ sur le marché européen entre 2008 et 2020	29
c) Les subventions à l'innovation verte	29
Complément pour le professeur : Pourquoi le marché ne produit-il pas suffisamment d'innovations vertes ?	30
Compléments pour le professeur : Une complémentarité au service de l'efficacité des instruments réglementaires et économiques	32
C - Des instruments qui peuvent se heurter aux dysfonctionnements de l'action publique	32
Complément pour le professeur : La diversité des intérêts en jeu, un obstacle récurrent à la mise en œuvre des politiques publiques environnementales	33
 IV. En prenant l'exemple du changement climatique : comprendre qu'en présence de bien commun les négociations et accords internationaux liés à la préservation de l'environnement sont contraints par des stratégies de passager clandestin et les inégalités de développement entre pays.	34
 A - Les biens communs comme le climat nécessitent des négociations et accords internationaux	34
Complément pour le professeur : Bien commun, bien collectif, bien public mondial	35
Compléments pour le professeur : La gestion des biens communs	36
B - Les défis posés par les stratégies de passager clandestin	37
C - Les défis posés par les inégalités de développement entre les pays	38
Tableau 4 : Répartition géographique des émissions de CO ₂ dans le monde (en Mt CO ₂)	39
Compléments pour le professeur : Développement et forte pression environnementale au Nord, sous-développement et faible pression environnementale au Sud	40
Compléments pour le professeur : L'importance des transferts financiers Nord-Sud	41
 Bibliographie	42

Introduction

Les inquiétudes liées au réchauffement climatique ont contribué à faire de l'environnement un thème central des débats publics actuels. Le cinquième Rapport d'évaluation du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC) publié en 2015 rappelle ainsi que, face au risque de « *conséquences graves, généralisées et irréversibles à l'échelle du globe* », il est urgent de prendre les mesures nécessaires pour « *limiter le réchauffement à moins de 2°C par rapport aux niveaux préindustriels* »¹.

Si la hausse des températures constitue bien évidemment une menace très sérieuse, il est important de comprendre que les problèmes environnementaux ne se limitent pas à cette thématique. L'épuisement des ressources naturelles, la pollution de l'air et de l'eau, la diminution de la biodiversité avec l'extinction de nombreuses espèces, sont autant de défis relatifs à la protection de l'environnement. Le vaste champ recouvert par la notion d'environnement rend souvent difficile d'en donner une définition précise. En France, la loi du 2 février 1995 (dite loi BARNIER, du nom du Ministre de l'environnement de l'époque) en a cependant proposé une définition qui est encore celle utilisée par le Code de l'environnement français : « *les espaces, ressources et milieux naturels, les sites et paysages, les espèces animales et végétales, la diversité et les équilibres biologiques auxquels ils participent* »². La loi Barnier précise par ailleurs que cet environnement doit être considéré comme le patrimoine commun de la nation ce qui justifie de veiller à sa sauvegarde et de contribuer à sa protection.

Cette prise de conscience autour des enjeux environnementaux a connu une accélération à partir des années 1970, notamment suite à la publication en 1972 du rapport *The Limits to Growth* (surnommé « *Rapport MEADOWS* ») qui alerta sur l'insoutenabilité du mode de production occidental. Si l'intervention publique dans le domaine de l'environnement ne date pas de la fin du XXème siècle, elle s'est en revanche largement diversifiée et élargie ces cinquante dernières années, à la fois dans les thématiques abordées (sauvegarde des paysages, protection de la biodiversité, lutte contre le réchauffement climatique), dans les outils mobilisés (taxation, marchés de quotas) ainsi que dans les échelles de son intervention (avec le développement d'une action au niveau supranational). Cette complexification de l'action publique en matière environnementale résulte en partie de la mobilisation d'acteurs de plus en plus nombreux et divers (mouvements citoyens, entreprises, ONG). L'action publique peut être définie comme « *l'action menée par une autorité publique (seule ou en partenariat) afin de traiter*

1 GIEC, 2014 : *Changements climatiques 2014 : Rapport de synthèse. Contribution des Groupes de travail I, II et III au cinquième Rapport d'évaluation du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat*, Genève, Suisse, 161p.

2 Article L. 200-1 de la LOI n°95-101 du 2 février 1995 relative au renforcement de la protection de l'environnement.

une situation perçue comme un problème »³. Le développement d'une action publique dans le domaine de l'environnement suppose donc au préalable que les enjeux environnementaux soient présentés comme des problèmes publics. C'est seulement ensuite que les autorités publiques peuvent tenter d'y apporter une réponse sous la forme de politiques environnementales mobilisant des outils divers (normes, taxes, subventions) et se déployant à différentes échelles (locale, nationale, mondiale). Le bilan de ces politiques s'avère cependant souvent mitigé ; de nombreuses données récentes en témoignent, et ce alors même que le nombre des politiques environnementales mises en œuvre n'a fait que croître ces dernières décennies. Ainsi, entre 1970 et 2010, le total mondial des émissions de gaz à effet de serre (GES) responsables du réchauffement climatique a continué d'augmenter. Le taux d'extinction des espèces a lui atteint un niveau sans précédent et cette tendance risque de s'accroître : environ 1 million d'espèces animales et végétales sont aujourd'hui menacées d'extinction⁴. En 2016, la production de déchets plastiques s'élevait à plus de 310 millions de tonnes dont environ un tiers se retrouve dans la nature, polluant sols, rivières et océans⁵. L'action publique environnementale se heurte en effet à de nombreuses difficultés, qui sont à la fois liées aux limites mêmes des instruments mobilisés et aux défis particuliers posés par la nécessité d'agir collectivement à l'échelle internationale.

I. *Savoir identifier les différents acteurs (pouvoirs publics, ONG, entreprises, experts, partis, mouvements citoyens) qui participent à la construction des questions environnementales comme problème public et à leur mise à l'agenda politique ; comprendre que ces acteurs entretiennent des relations de coopération et de conflit.*

A – L'action publique environnementale est le résultat d'un processus de construction d'un problème public et de sa mise à l'agenda

L'action publique environnementale désigne l'action déployée par les pouvoirs publics dans le domaine environnemental afin de répondre à un problème public mis à l'agenda politique. Pour qu'un sujet comme celui de l'environnement puisse devenir un problème public, il faut donc que celui-ci soit pris en charge par des individus ou des institutions qui commencent à le discuter dans l'espace public. Un enjeu qui restait jusque-là cantonné à des intérêts particuliers et privés est imposé dans l'espace public via des acteurs qui en font ressortir l'importance et la dimension problématique. Tout problème public est donc construit en ce sens : il résulte d'un processus qui en a fait un sujet d'attention et de débats, et qui cherche à convaincre les autorités publiques qu'une intervention est nécessaire.

3 Pierre LASCOUMES et Patrick LE GALÈS, *Sociologie de l'action publique*, Paris, 2012.

4 Communiqué de presse de la Plateforme intergouvernementale sur la biodiversité et les services écosystémiques (IPBES en anglais), lundi 6 mai 2019.

5 WWF, Rapport « Pollution plastique : à qui la faute ? », 2019.

Dans le domaine environnemental, c'est parfois un évènement précis (catastrophe naturelle ou industrielle, projet d'aménagement du territoire) qui a permis d'entamer le processus de construction d'un problème public. En 1988 par exemple, le projet de la construction d'une ligne TGV reliant Paris au Sud-Est de la France a entraîné la mobilisation de plusieurs associations de défense de l'environnement et de protection du patrimoine naturel. Ces dernières cherchent alors à attirer l'attention des médias, des autorités politiques et de l'opinion publique. Au fur et à mesure du conflit, les revendications s'élargissent : il ne s'agira plus simplement d'empêcher le projet de la SNCF, mais d'obtenir des pouvoirs publics la garantie que l'avis des populations locales sera désormais pris en compte pour tout projet d'aménagement du territoire.

L'objectif est en effet de faire en sorte que le problème public soit mis à l'agenda politique. On parle de « *mise à l'agenda politique* » lorsque les pouvoirs publics s'emparent d'un problème qui est mis en débat et devient alors susceptible de faire l'objet d'une décision politique. Ainsi le conflit autour du projet de ligne TGV a débouché sur la mise en place de la circulaire Bianco de 1992. Le texte précise que désormais les grands projets nationaux d'infrastructures ne pourront être mis en œuvre « *qu'après un large débat auquel doivent participer tous les partenaires concernés* »⁶. Peu de temps après, la loi BARNIER de 1995 renforcera ce principe de concertation des citoyens en créant la Commission nationale du débat public (CNDP) et en donnant aux associations environnementales la possibilité de s'en saisir pour pouvoir contester tout projet d'aménagement du territoire.

Complément pour le professeur : Les trois étapes de la construction des problèmes publics

La construction des problèmes publics passe par différentes étapes qui ont été étudiées par FELSTINER, ABEL et SARAT⁷. La première étape, appelée « *naming* », consiste à qualifier l'enjeu qui sera construit en problème public. Elle prend la forme d'une prise de conscience et de la mise en avant d'un problème collectif en justifiant son importance. La seconde correspond au « *blaming* » : elle consiste à attribuer la responsabilité du problème à des causes précises. La troisième étape est celle du « *claiming* » qui consiste à exprimer des revendications, c'est-à-dire à exiger une résolution du problème auprès des autorités publiques. Dans le domaine environnemental, le processus qui a permis de faire de la pollution un problème de santé publique illustre parfaitement ces étapes. Les années 1970 et 1980 voient ainsi apparaître les premières études scientifiques contribuant à la prise de conscience du lien entre pollution atmosphérique et maladies respiratoires. C'est l'étape du « *naming* » dans laquelle la publication de l'étude « *Pollution atmosphérique et affections respiratoires chroniques* » (PAARC,

6 Circulaire du 15 décembre 1992 relative à la conduite des grands projets nationaux d'infrastructures.

7 William L. F. FELSTINER, Richard L. ABEL, Austin SARAT, « L'émergence et la transformation des litiges : réaliser, reprocher, réclamer », in *Politix*, vol.4, n°16, Quatrième trimestre 1991. *Causas entendues – Les constructions du mécontentement* (1) sous la direction de Annie COLLOVALD et Brigitte GAÏTI, pp.41-54.

1982) joue un rôle majeur. La seconde étape, celle du « blaming », va consister à attribuer la responsabilité de ce problème à divers acteurs, à la fois les « *pollueurs* » (industriels, constructeurs automobiles) mais également les autorités politiques qui sont accusées de ne pas agir sur la pollution atmosphérique urbaine. Enfin, le « *claiming* » va consister à revendiquer l'instauration de normes publiques concernant la pollution atmosphérique ainsi que la mise en œuvre de mesures pour faire respecter ces normes, notamment en agissant sur la circulation routière.

B - Cette construction est le résultat de l'intervention de différents acteurs

a) Les pouvoirs publics

Si les pouvoirs publics jouent évidemment un rôle important dans la mise en place des politiques environnementales, ils peuvent être aussi impliqués dans la phase qui précède l'action publique. En effet, la création d'institutions publiques spécifiquement dédiées aux questions environnementales participe à la construction des enjeux environnementaux comme problèmes publics. En France, on peut ainsi penser au Ministère de la protection de la nature et de l'environnement, créé en janvier 1971 et confié alors à Robert POUJADE. Les compétences de ce ministère se sont depuis élargies : à la protection de la nature, ont par exemple été ajoutées les questions de la qualité de vie ou du développement durable. Son rôle a aussi été renforcé par la création de plusieurs institutions publiques qui lui sont rattachées : c'est le cas par exemple des Directions Régionales de l'Environnement (DIREN), créées en 1991 pour assurer la mise en œuvre des programmes à l'échelon régional, ou de l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (ADEME) qui remplit diverses fonctions comme le développement de campagnes de communication pour informer et sensibiliser le public.

b) Les organisations non gouvernementales (ONG)

Les organisations non gouvernementales constituent un acteur majeur du processus de construction des questions environnementales comme problème public. Depuis les années 1960, les associations agissant dans le domaine environnemental se sont multipliées et certaines s'inscrivent désormais dans une dynamique internationale comme WWF (*World Wildlife Fund*) ou encore *Greenpeace*. On parle alors souvent d'ONG (Organisations Non Gouvernementales) pour désigner ces associations de dimension internationale. Celles-ci, comme par ailleurs l'ensemble des associations environnementales, jouent un rôle important dans les débats et actions autour des enjeux environnementaux : elles sensibilisent les citoyens, soulignent les dysfonctionnements de l'action publique, et proposent des solutions pour y répondre. Leur répertoire d'action est très varié : pétitions, manifestations, participation à des instances de concertation au niveau local ou national. On peut prendre comme exemple les nombreuses

actions déployées par *Greenpeace* à propos de l'extinction de certaines espèces animales. Dès 1999, l'association avait mené plusieurs campagnes afin d'alerter sur la diminution des stocks de thon rouge en Méditerranée. La mobilisation de l'ONG, accompagnée par d'autres associations, a permis l'adoption de plusieurs mesures au début des années 2010, telle l'instauration de quotas de pêche.

c) *Les mouvements citoyens*

La mobilisation des citoyens sur les questions environnementales s'est accentuée ces dernières années. Leur contribution à la construction des enjeux environnementaux comme problème public prend souvent la forme d'actions collectives qui participent à la diffusion des problématiques environnementales. On peut par exemple penser aux récentes mobilisations de la jeunesse à propos du réchauffement climatique. En 2018, la décision de la jeune suédoise Greta THUNBERG de faire une grève des cours pour protester contre l'inaction dans le domaine du climat a eu un écho international. De manière moins pacifique, l'organisation Extinction Rebellion, créée en 2018, a pour objectif de susciter un mouvement mondial de désobéissance civile pour freiner les désastres écologiques actuels ; ses actions concernent aussi bien la destruction des paysages (blocage de plusieurs sites de production de l'entreprise Lafarge en octobre 2020) que la pollution engendrée par les vols aériens intérieurs (mobilisation sur les pistes de l'aéroport d'Orly à Paris en juin 2020).

Complément pour le professeur : La Convention Citoyenne pour le Climat

La mobilisation des citoyens peut parfois prendre la forme d'une véritable expérience politique comme cela s'est vu avec la création de la Convention Citoyenne pour le Climat. Initiée par le gouvernement en 2019, celle-ci a permis de regrouper 150 citoyens tirés au sort qui ont pendant plusieurs mois débattu et préparé des projets de loi pour lutter contre le changement climatique. Si une grande partie des citoyens de la Convention estiment aujourd'hui que la réponse apportée à leurs propositions est largement insuffisante, certaines de leurs idées ont néanmoins été intégrées au projet de loi « *Climat et Résilience* » discuté par les parlementaires en 2021 (comme la suppression de certaines lignes aériennes intérieures par exemple).

d) *Les entreprises*

La place des entreprises dans les politiques environnementales est un objet de controverses. Leur rôle dans certaines catastrophes technologiques majeures (Seveso en 1976, Bhopal en 1984, Tchernobyl en 1986, Fukushima en 2011) et de façon plus générale dans la pollution atmosphérique globale en ont souvent fait les principales cibles des défenseurs de l'environne-

ment. Dans le domaine industriel, nombreuses sont celles qui s'opposent à la mise en œuvre de mesures environnementales plus strictes qu'elles considèrent comme autant d'obstacles à leur compétitivité. Cependant, depuis les années 1990, il convient de noter qu'un nombre croissant d'entreprises font évoluer leurs stratégies afin de tenir davantage compte des enjeux environnementaux. La notion de « *Responsabilité Sociétale des Entreprises* » (RSE) s'est ainsi diffusée ces dernières années pour désigner la démarche volontaire d'entreprises qui cherchent à intégrer des préoccupations sociales et environnementales dans leurs activités. Si, pour certaines entreprises, les mesures ainsi déployées restent superficielles et s'inscrivent surtout dans une logique publicitaire (*greenwashing* ou écoblanchissement), elles peuvent aussi prendre la forme d'engagements importants et réguliers : augmentation de la part des déchets recyclés ou des sources d'énergie renouvelable, optimisation des déplacements pour réduire le nombre de kilomètres parcourus, approvisionnement auprès de fournisseurs et producteurs écoresponsables, etc.

e) *Les partis politiques*

Ce n'est que relativement récemment que les partis politiques sont devenus des acteurs importants des débats portant sur l'écologie ; ceux spécialisés dans les questions environnementales n'ont émergé dans la plupart des pays européens qu'à partir des années 1970. En France par exemple, le parti des Verts a été créé en 1984 et est devenu Europe écologie les Verts (EELV) en 2009. Leurs résultats électoraux ont cependant été fluctuants selon les élections : René Dumont, premier candidat écologiste à l'élection présidentielle, n'obtient ainsi que 1,34% des voix en 1974. Depuis, le vote écologiste a progressé, d'abord aux élections présidentielles, mais surtout aux élections municipales (en 2020, EELV a ainsi remporté plusieurs grandes villes françaises telles que Lyon, Bordeaux, Strasbourg, Poitiers ou encore Grenoble), et aux élections européennes (en 2019, EELV obtient la troisième place avec plus de 13% des voix). Ces succès permettent au parti écologiste de renforcer sa présence dans les institutions politiques et donc sa capacité à influencer les politiques environnementales, que ce soit à l'échelon local ou européen. L'arrivée de l'écologiste Eric PIOLLE à la tête de la métropole de Grenoble lors des municipales de 2014 a par exemple été suivie de mesures importantes, tel le passage d'une grande partie des cantines à l'alimentation biologique. En Allemagne, le parti des Verts a joué un rôle crucial dans la promotion de la sortie du nucléaire civil dès les années 1990.

Complément pour le professeur : rôle des partis politiques et résultats électoraux

L'influence des partis écologistes ne se limite pas à leur participation à l'exercice du pouvoir. Ne pas conquérir de mandats électoraux n'empêche pas ces partis de jouer un rôle incontestable dans la construction des problèmes publics et dans la mise à l'agenda politique des questions environnementales. En France, ils ont par exemple participé activement à la mise en discussion des effets controversés des OGM sur la santé et l'environnement. Il convient aussi de noter que les autres partis consacrent une partie toujours plus importante de leurs programmes aux questions élections environnementales. En France, c'est surtout à partir de la campagne présidentielle de 2007 que l'environnement est apparu dans les propositions de la plupart des candidats. Nicolas SARKOZY et Ségolène ROYAL avaient par exemple signé avant le premier tour de l'élection présidentielle, le « *Pacte écologique* » proposé par Nicolas HULOT et diverses organisations environnementales, qui contenait notamment la promesse d'organiser un Grenelle de l'environnement.

f) *Les experts*

Un expert est une personne qui est considérée comme légitime pour juger de quelque chose en raison de ses connaissances. Dans le domaine environnemental, les experts scientifiques ont acquis très rapidement un rôle crucial, qu'il s'agisse de la prise de conscience des enjeux, la préconisation des mesures ou l'évaluation des actions publiques déployées. En France, les premiers mouvements de protection de la nature sont d'ailleurs nés dans le sillage de réflexions scientifiques. Dès le XIX^{ème} siècle, des zoologistes travaillant sur les animaux et leurs écosystèmes furent parmi les premiers à s'inquiéter des conséquences du développement de la société industrielle sur les espèces végétales et animales. Le français Isidore Geoffroy SAINT-HILAIRE fonde ainsi en 1854 la Société impériale zoologique d'acclimatation qui deviendra en 1960 la Société nationale de protection de la nature. Tout au long du XX^{ème} siècle, les rapports des spécialistes de la faune et de la flore (entomologistes, biologistes, ornithologues, etc.) ont participé à la prise de conscience des effets de l'activité humaine sur les écosystèmes. Les scientifiques ont également joué un rôle crucial dans la construction du réchauffement climatique comme problème public, notamment au niveau international : les travaux du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC), créé en 1988, ont ainsi permis de fournir des évaluations détaillées sur le changement climatique, ses causes, ses conséquences et les moyens d'y faire face. Les experts jouent donc souvent un rôle de lanceurs d'alerte et participent ainsi à la prise de conscience des enjeux environnementaux en interpellant décideurs politiques et citoyens. Leurs compétences renforcent la crédibilité de leurs messages et contribuent à en faire des acteurs majeurs de la construction des questions environnementales comme problème public. Enfin, leurs travaux fournissent également une base sur laquelle peuvent s'appuyer les mouvements de citoyens, les partis politiques, et les associations.

Complément pour le professeur : Le rôle des médias

On peut également dire quelques mots des médias qui, s'ils ne sont pas des « *acteurs de l'environnement* » au sens propre du terme, fournissent des moyens de relais aux autres acteurs précédemment cités. En effet la presse écrite, la télévision, les sites Internet et les réseaux sociaux sont autant d'outils par lesquels les citoyens, les associations et les scientifiques peuvent diffuser leurs messages. En informant les citoyens et en relayant certains événements liés aux questions environnementales (inondations, canicules, fonte des banquises, disparition de certaines espèces, etc.), les médias participent à la prise de conscience et à la diffusion de ces enjeux dans l'espace public. On peut par exemple penser au documentaire réalisé par Davis GUGGENHEIM sur la base d'une présentation faite par l'homme politique américain Al GORE (*Une vérité qui dérange*). Cette dernière visait à sensibiliser à la cause du réchauffement climatique, et la diffusion du documentaire à partir de 2006 a effectivement reçu un large écho dans l'espace public. À une autre échelle, il en va de même des nombreux reportages diffusés par l'émission de télévision française « Cash Investigation » lorsqu'ils dénoncent les pratiques de certaines multinationales (*Climat : le grand bluff des multinationales*, 2016) ou les conséquences de l'industrie de la pêche thonière sur les ressources halieutiques (*Pêche industrielle : gros poissons en eaux troubles*, 2019).

C - Lesquels entretiennent des relations de coopération et de conflit

Lorsque les acteurs impliqués partagent la même vision d'un enjeu, cela peut les inciter à s'associer. L'organisation du Grenelle de l'environnement en 2007 constitue à cet égard un exemple important de coopération à l'échelle nationale. Celui-ci s'est déroulé entre juillet et octobre 2007 et a réuni des acteurs variés : associations environnementales réunies au sein du collectif « *Alliance pour la planète* » (Greenpeace, WWF, Ecologie sans frontières...), syndicats patronaux et salariés, collectivités locales, État. Ces concertations ont permis d'aboutir à l'adoption de deux lois (Grenelle 1 en 2009 et Grenelle 2 en 2010) ratifiant des engagements dans plusieurs secteurs : développement des énergies renouvelables, augmentation de la part de l'agriculture biologique dans la surface agricole, réduction de l'usage des pesticides, développement des transports collectifs urbains, etc. Si le contenu de ces lois a pu par la suite décevoir et susciter des critiques, il n'en demeure pas moins que ce genre d'initiatives peut constituer de véritables opportunités pour faire progresser la cause environnementale.

Complément pour le professeur : Coopération et « cadrage »

Pour fonctionner, toute stratégie de coopération nécessite cependant que plusieurs conditions soient réunies. Cela suppose par exemple de procéder à un « *cadrage* » de l'enjeu de la lutte. On entend par là le processus par lequel les acteurs doivent d'abord se mettre d'accord quant à la vision du problème et les solutions qui peuvent y être apportées. C'est cette étape qui permet ensuite aux acteurs impliqués d'agir de façon conjointe et organisée. Le Pacte national contre le gaspillage alimentaire lancé en 2012 illustre parfaitement ce processus de cadrage⁸. Celui-ci a reposé sur l'organisation de concertations pluriannuelles entre une centaine d'acteurs très variés : administrations publiques nationales (comme le Ministère de l'Agriculture et le Ministère de l'Environnement), collectivités locales, syndicats d'agriculteurs, représentants des industries agroalimentaires, associations environnementales, etc. L'objectif de ces réunions est de permettre aux divers acteurs de s'engager volontairement en faveur d'actions permettant de réduire de moitié le gaspillage alimentaire d'ici 2025. Mais pour y parvenir, les acteurs impliqués ont d'abord procédé à un travail de cadrage du problème concerné ; il a fallu par exemple adopter une définition commune du gaspillage, choisir quels seraient les indicateurs utilisés pour le mesurer, et décider de la nature des actions de sensibilisation qui seraient menées.

Mais la coopération n'est pas toujours possible autour des problèmes environnementaux. Bien souvent, les questions environnementales sont source de conflit car elles mettent en jeu des intérêts divergents. En France, dès la fin des années 1960, des conflits locaux éclatent à la suite de la mobilisation d'acteurs qui se réclament de la préservation de l'environnement et des paysages et qui s'opposent à des projets d'aménagement du territoire : installations industrielles, sites d'enfouissement de déchets, projets d'infrastructures (routes, autoroutes, barrages...). Les exemples récents de l'aéroport de Notre-Dame-des-Landes, du barrage de Sivens ou des déchets nucléaires de Bure rappellent que les questions environnementales émergent souvent dans l'espace public à l'occasion du rejet d'une décision des autorités publiques. Les actions déployées peuvent alors prendre la forme de mesures défensives, telle l'occupation d'un site comme cela s'est vu avec la ZAD (« *Zone à défendre* ») mise en place sur le lieu prévu pour l'installation du nouvel aéroport de Notre-Dame-Des-Landes. Mais la mobilisation peut aussi être plus offensive à travers des activités de sabotage - comme lorsqu'en 2016 les opposants à l'enfouissement des résidus nucléaires à Bure décident d'abattre les enceintes en béton du chantier.

8 Marie MOURAD, « La lutte contre le gaspillage alimentaire en France et aux Etats-Unis. Mise en cause, mise en politique et mise en marché des excédents alimentaires », Thèse Sciences Po, 2018.

Complément pour le professeur : des relations conflictuelles sous différentes formes

Les relations conflictuelles ne prennent pas toujours la forme d'actions directement déployées sur le terrain. Le conflit peut également prendre une forme plus symbolique. C'est la stratégie à laquelle a par exemple eu recours l'association « *Les Amis de la Terre* » en 2008 avec la création du prix Pinocchio décerné aux entreprises accusées de pratiques mensongères en matière environnementale. Enfin, le conflit prend également la forme de diverses actions de lobbying des différentes parties prenantes des questions environnementales, dont des institutions politiques comme le Parlement européen sont le théâtre. Les conflits d'intérêt autour des effets des pesticides ont par exemple été au cœur de nombreuses controverses, qui durent encore aujourd'hui. La question de l'autorisation ou au contraire de l'interdiction de certains de ces produits a ainsi vu s'opposer d'un côté des associations de défense de l'environnement (comme celles mobilisées sur l'avenir des abeilles et pollinisateurs), de l'autre des représentants du monde agricole et de l'industrie agrochimique.

II. Comprendre que l'action publique pour l'environnement articule différentes échelles (locale, nationale, européenne, mondiale).

A - Une action publique menée au niveau local et national

L'action publique environnementale prend souvent la forme de mesures décrétées au niveau national. La promulgation de lois s'appliquant sur tout le territoire peut concerner des domaines variés, de la gestion des ressources naturelles à la politique énergétique. À la suite de l'Accord de Paris sur le climat de 2015, la France a par exemple adopté la loi de transition énergétique pour la croissance verte qui permet notamment la mise en place d'un crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE) et l'obligation pour les fournisseurs d'énergie de soutenir des actions d'économies d'énergie. L'État peut également décider de renforcer l'importance accordée à l'environnement en lui donnant une valeur constitutionnelle. En France, la Charte de l'environnement adoptée en 2005 a permis d'introduire de nouveaux principes, droits et devoirs relatifs à l'environnement ; celle-ci a été ajoutée au préambule de la Constitution et précise par exemple que « *toute personne a le devoir de prendre part à la préservation et à l'amélioration de l'environnement* » (article 2)⁹.

Mais l'action publique environnementale doit souvent être adaptée aux spécificités locales. Tout pays est en effet composé d'espaces très hétérogènes qui diffèrent à la fois par la nature des écosystèmes qui y sont présents, les caractéristiques géographiques du milieu, mais aussi les traditions et la culture de leurs habitants. En Bretagne par exemple, où les élevages de viande industriels sont parmi les plus nombreux de l'Hexagone, c'est surtout la thématique de

⁹ <https://www.legifrance.gouv.fr/contenu/menu/droit-national-en-vigueur/constitution/charte-l-environnement>.

la pollution de l'eau (nappes phréatiques, rivières) qui constitue un enjeu environnemental. Dans la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, le climat et la proximité avec la Méditerranée attirent une population toujours plus nombreuse, ce qui entraîne une urbanisation accrue du territoire et donc des risques pour la sauvegarde des paysages et de l'environnement. Les enjeux environnementaux et les mobilisations qu'ils suscitent varient donc fortement d'un territoire à l'autre ; cela explique l'importance de l'échelle locale dans l'action publique. Les politiques environnementales doivent tenir compte de ces spécificités propres aux territoires en développant des actions adaptées aux enjeux et demandes qui se développent localement. Certaines communes ont ainsi développé des politiques très ambitieuses en matière environnementale. La commune de Grande-Synthe située dans le Nord de la France est souvent citée en exemple, notamment depuis l'action déployée par Damien CARÊME, arrivé à la tête de la mairie en 2001, et membre du parti EELV (Europe Écologie Les Verts) depuis 2015. Son projet de transition vers une ville durable l'a conduit à entreprendre de nombreuses initiatives : cantines 100% biologiques, développement des énergies propres via notamment l'approvisionnement en biogaz, aide financière pour l'achat de vélos au conseil municipal, développement du réseau de transport en commun ou encore développement des espaces verts – tout cela a permis à la ville de recevoir le statut de première capitale de la biodiversité en 2010.

B – Une action publique qui dépasse les frontières : l'échelle européenne et l'échelle mondiale

Par leur nature, les problématiques environnementales dépassent les frontières puisqu'elles peuvent affecter plusieurs pays, voire l'ensemble de la planète ; elles nécessitent donc un traitement politique à l'échelle internationale. La disparition de la couche d'ozone à cause des chlorofluorocarbures (CFC) ou le réchauffement climatique provoqué par l'émission de gaz à effet de serre (GES), constituent par exemple des risques globaux face auxquels les États se doivent d'apporter une réponse coordonnée. La prise de conscience de l'existence de ces risques et de la nécessité d'y répondre par une action mondiale s'est faite progressivement. Plusieurs initiatives sont prises dès le milieu du XX^{ème} siècle. On peut citer par exemple la création de l'Union internationale pour la conservation de la nature (UICN) en 1948, laquelle constitue la première union environnementale à l'échelle mondiale, réunissant à la fois des gouvernements et des organisations de la société civile.

Mais c'est surtout au début des années 1970, particulièrement à la suite de l'avertissement lancé par le Club de Rome en 1972 (rapport MEADOWS) que l'action internationale va se développer. En alertant sur plusieurs enjeux environnementaux globaux (raréfaction des ressources non renouvelables, épuisement des sols, conséquences de la pollution), ce rapport participe à ce que soit organisée à Stockholm une conférence de l'ONU (Organisation des Nations Unies) qui prend le nom de « *Premier sommet mondial de la terre* » ; cette conférence propose un certain nombre de recommandations pour développer une action internationale en matière

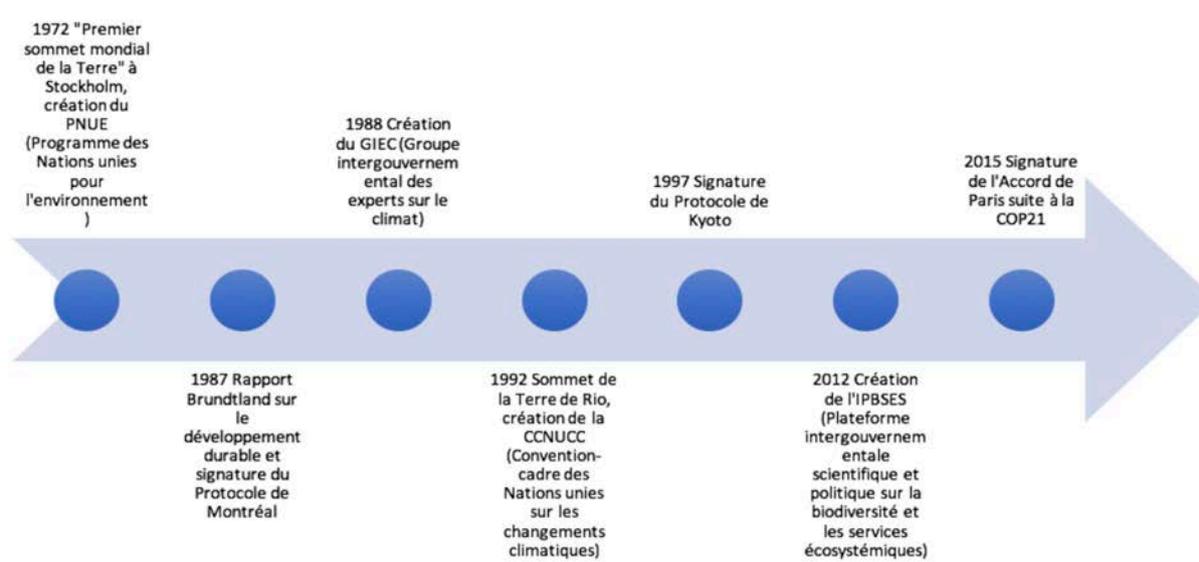
environnementale et elle donne naissance au Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE) qui doit coordonner les actions de l'ONU et soutenir celles des gouvernements. C'est également l'ONU qui sera à l'origine de la création d'une Commission mondiale sur l'environnement et le développement, présidée par la Première Ministre norvégienne, Mme Brundtland, et dont les conclusions seront publiées en 1987 dans le rapport *Notre avenir à tous* (surnommé « *Rapport BRUNDTLAND* »). Celui-ci participe à la popularisation du concept de « *développement durable* » et donne une nouvelle impulsion à l'action publique internationale : création du Groupe intergouvernemental des experts sur le climat (GIEC) en 1988, création du Fonds pour l'environnement mondial en 1990, Conférence de Rio en 1992 (surnommée Sommet de la Terre de Rio). Cette dernière a joué un rôle particulièrement important dans l'action publique environnementale internationale puisque c'est à cette occasion qu'est créée la Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques (CCNUCC). Les pays signataires s'engagent alors à se réunir chaque année à l'occasion des Conférences des Parties (« *COP* » pour le terme anglais *Conferences of the Parties*), la première ayant eu lieu en Allemagne en 1995. En 1997, lors de la troisième COP, 38 pays industrialisés s'engagent à travers le protocole de Kyoto à réduire leurs émissions de gaz à effet de serre (GES) de 5,2% par rapport aux niveaux de 1990 d'ici 2008-2012. La COP21 qui s'est déroulée à Paris en 2015 a également donné lieu à la signature d'un accord par 168 pays afin de contenir l'élévation des températures en-dessous de 2°C par rapport aux niveaux préindustriels.

Si les bilans de ces accords doivent être nuancés (voir partie IV), il n'empêche que certaines actions internationales ont eu un effet significatif sur la protection de l'environnement. C'est par exemple le cas du protocole de Montréal signé en 1987 par 24 pays et la Communauté Économique Européenne afin d'interdire la production et l'usage de gaz nocif pour la couche d'ozone, principalement le chlorofluorocarbone (CFC). En 2009, on comptait désormais 196 pays signataires, ce qui en a fait le premier protocole international ayant été ratifié universellement.

En outre, la communauté internationale s'est dotée de nombreux instruments permettant d'agir dans des domaines qui dépassent la question du réchauffement climatique. En témoigne la création en 2012 de la Plateforme intergouvernementale scientifique et politique sur la biodiversité et les services écosystémiques (IPBES) ; considérée comme le « *GIEC de la biodiversité* », elle constitue une interface entre la communauté scientifique et les États qui vise à fournir des connaissances pour le développement de politiques protectrices de la biodiversité et des écosystèmes.

En matière environnementale, l'action publique internationale se déploie donc à travers diverses institutions et conventions qui permettent à la fois d'alerter, de diffuser des connaissances, de soutenir financièrement des projets environnementaux mais aussi de fixer des objectifs en coordonnant l'engagement des États.

Figure 1 : Chronologie de plusieurs exemples d'initiatives environnementales au niveau international



En matière environnementale, des mesures importantes ont également été prises à l'échelle de l'Union européenne, laquelle a d'ailleurs été qualifiée par l'économiste Éloi LAURENT de « *pionnière du leadership climatique* »¹⁰. En effet, l'engagement européen en matière environnementale s'est affirmé très tôt. Les institutions européennes ont été à l'origine de nombreuses initiatives visant à agir dans des domaines variés portant à la fois sur les enjeux du réchauffement climatique et sur la protection de la biodiversité. Le Conseil européen de 2007 a par exemple été l'occasion de mesures environnementales ambitieuses qu'on résume avec l'expression du « 20-20-20 » : d'ici à 2020, il s'agissait de réduire d'au moins 20% les émissions de GES, d'atteindre 20% d'énergies renouvelables dans la consommation énergétique et d'améliorer de 20% l'efficacité énergétique. En 2014, l'Union européenne a renouvelé ses objectifs à l'horizon 2030 à travers l'adoption d'un nouveau « *paquet énergie-climat* » : réduire d'au moins 40% des émissions de GES par rapport à 1990, porter à 27% la part d'énergies renouvelables dans le mix énergétique et améliorer d'au moins 27% l'efficacité énergétique. Mais, au-delà de ces engagements, l'Union européenne se révèle particulièrement active dans la promulgation de lois et de directives qui ont une valeur contraignante pour les États membres, dont elle influence ainsi la politique environnementale. Les nombreuses études accusant certains insecticides d'être responsables de l'effondrement des populations d'insectes pollinisateurs ont par exemple conduit l'Union européenne à interdire en 2018 l'usage de trois néonicotinoïdes, insecticides jugés particulièrement dangereux pour les abeilles.

¹⁰ Éloi LAURENT, « La politique climatique européenne : vers une nouvelle ambition ? » in *L'économie européenne 2018* (pp.56-68), OFCE éd., La Découverte, Collection Repère, 2018

C - Une action publique qui doit organiser l'articulation entre ces différentes échelles

Les enjeux environnementaux nécessitent une diversité de réponses à la fois sur le plan global et sur le plan local, ce qui constitue une difficulté particulière pour la mise en œuvre des politiques environnementales. L'action publique doit articuler ces différentes échelles afin que chaque problème soit traité à l'échelon le plus pertinent. Il s'agit également de faire en sorte que les actions menées à ces différents niveaux ne soient pas contradictoires mais puissent au contraire se compléter afin de renforcer la politique environnementale. Aujourd'hui et face au phénomène du réchauffement climatique, la nécessité de « *penser global* » et « *d'agir local* » en articulant les différents niveaux de l'action publique paraît plus que jamais nécessaire. À cet égard, deux logiques ont pu être mises en œuvre dans les différents accords internationaux :

- Dans l'approche descendante (surnommée « *top down* »), une décision est prise collectivement au niveau international avant d'être appliquée au niveau de chaque pays, lequel doit alors s'efforcer de respecter l'engagement pris à travers la mise en œuvre de politiques nationales. L'ordre émane donc du haut avant d'être appliqué aux échelons inférieurs par les autorités concernées. C'est cette logique qui a été au cœur du protocole de Kyoto de 1997 : les engagements sont juridiquement contraignants pour les pays dits de l'Annexe I (pays développés et pays en transition vers l'économie de marché) qui doivent réduire de 5,2% les émissions de gaz à effet de serre (GES) entre 1990 et 2008-2012.

- Ces dernières années, un autre type d'articulation des différents niveaux d'action semble néanmoins s'être développé. L'approche ascendante (surnommée « *bottom up* ») consiste à ce que les propositions et décisions émanent cette fois de la base, c'est-à-dire des pays eux-mêmes ; le sommet (institutions et conférences internationales) n'a alors plus qu'un rôle de chambre d'enregistrement ou de transmission entre les différentes parties prenantes. L'accord de Paris à l'occasion de la COP21 (2015) a reposé sur ce type d'approche. Il ne s'agit plus d'imposer aux pays un effort de réduction des émissions de GES : une trajectoire globale de réduction est fixée, et on laisse chaque pays décider par lui-même de sa contribution (ce sont les NDCs pour *Nationally Determined Contributions*) ; cela permet de tenir compte des différents contextes nationaux. C'est cette flexibilité qui a permis d'obtenir des engagements d'un nombre sans précédent de pays (196 pour l'Accord de Paris).

Tableau 2 : Accord de Paris et Protocole de Kyoto : deux articulations différentes entre les différents échelons de l'action publique environnementale

	<i>Protocole de Kyoto (1997)</i>	<i>Accords de Paris (2015)</i>
<i>Pays engagés</i>	Pays de l'Annexe I (pays développés et pays en transition vers l'économie de marché)	196 pays
<i>Principe général</i>	Approche descendante (« top down »)	Approche ascendante (« bottom up »)
<i>Mécanisme</i>	Objectifs quantifiés de réduction pour les pays de l'Annexe I (réduction de 5,2% des émissions de GES entre 1990 et 2008-2012), engagement juridiquement contraignant	Objectifs définis par chaque État sous la forme des <i>Nationally Determined Contributions</i> , discussion sur les résultats obtenus prévue au bout de 5 ans et nouveaux engagements individuels

Au sein de l'Union européenne, la politique environnementale repose sur l'association des décisions prises au niveau européen et celles prises au niveau des États membres. Le principe fondamental est ici celui de la subsidiarité, qui précise que l'Union européenne ne doit prendre le relai de l'État nation que lorsque l'action de celui-ci est considérée comme moins efficace (le niveau supérieur se substitue alors au niveau inférieur). Les directives européennes ont ainsi pour objectif de fixer un cadre aux politiques environnementales des États membres (on parle à cet égard de directive cadre) et doivent donc être traduites par l'adoption de lois nationales. En matière de pollution atmosphérique, plusieurs directives européennes ont été adoptées ces dernières années. Par exemple, la directive Qualité de l'air ambiant (2008) fixe un plafond d'exposition maximum pour plusieurs polluants comme les particules fines ; les États membres doivent ensuite développer les mesures qui permettront de respecter les seuils fixés ; ces mesures peuvent être nationales mais également locales, avec par exemple la mise en place de la circulation alternée dans les zones les plus touchées par la pollution.

Complément pour le professeur : Une perte de centralité de l'État

Cette articulation entre le global et le local a pour conséquence une perte de centralité de l'État. En effet, d'un côté les objectifs sont de plus en plus fixés au niveau supranational à travers les engagements internationaux ou les normes imposées par la politique européenne. De l'autre, la mise en œuvre des mesures devant permettre d'atteindre ces objectifs donne un rôle prépondérant aux collectivités territoriales et à la mobilisation des acteurs locaux (associations, entreprises, citoyens, etc.). L'État n'apparaît donc plus comme l'acteur central

de l'action publique environnementale. Celle-ci est avant tout mise en œuvre par les conseils régionaux, départementaux et municipaux, lesquels ont une meilleure connaissance du territoire, peuvent adapter la politique aux spécificités locales et mobiliser les acteurs concernés. Les collectivités locales ont à cet égard été invitées à créer des Agendas 21 (plans d'action pour l'environnement pour le XXIème siècle) qui reposent sur une collaboration avec les habitants, les organisations locales et les entreprises privées. Les agendas 21 locaux prennent la forme de chartes dans lesquelles les collectivités définissent puis mettent en œuvre des plans d'action inspirés des principes du développement durable tout en tenant compte des spécificités territoriales (nouveaux plans d'urbanisme, gestion des déchets, politiques des transports, mix-énergétique...)

III. En prenant l'exemple du changement climatique : connaître les principaux instruments dont disposent les pouvoirs publics pour faire face aux externalités négatives sur l'environnement : réglementation, marchés de quotas d'émission, taxation, subvention à l'innovation verte ; comprendre que ces différents instruments présentent des avantages et des limites, et que leur mise en œuvre peut se heurter à des dysfonctionnements de l'action publique.

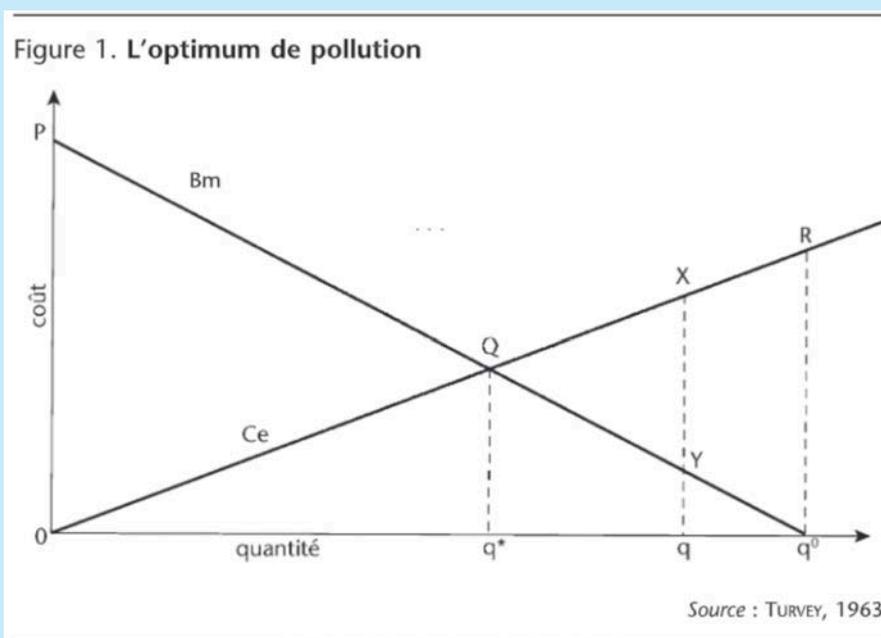
Parmi les nombreux enjeux environnementaux actuels, le phénomène du réchauffement climatique a occupé une place croissante dans le débat public de ces dernières années. Grâce aux différents rapports du GIEC, on sait désormais que la hausse des quantités de gaz à effet de serre (GES) accumulées dans l'atmosphère participe à l'augmentation des températures, que cette dernière risque d'avoir des conséquences dramatiques et que ce sont principalement les activités humaines (production, consommation) qui en sont responsables.

On est en présence de ce que les économistes appellent une situation d'externalités négatives : l'activité d'un agent (celui qui émet des GES) a des conséquences négatives sur les activités d'autres agents (ceux qui seront victimes du réchauffement climatique), sans que cela ne soit pris en compte par le marché. Cela s'explique par le fait que les agents économiques prennent des décisions en évaluant uniquement les coûts privés de leurs actions, alors que les questions environnementales font apparaître un coût social (celui supporté par l'ensemble de la collectivité) qui lui est généralement bien supérieur. Ainsi une entreprise qui émet du CO₂ en produisant ne tiendra pas compte du coût social engendré par ces émissions, mais seulement des coûts de production dont elle doit s'acquitter. De même, l'essence a un coût privé supporté par le ménage au moment de faire un plein ; mais ce coût est bien inférieur au coût social engendré par la consommation du carburant (risques pour la santé des particules fines dégagées, émissions de CO₂ qui participent au réchauffement climatique). Le coût social de la production de l'entreprise ou de la consommation d'essence d'un ménage est donc supérieur au coût privé, mais les agents n'en tenant pas compte, ils sont incités à produire ou consommer trop (et donc trop polluer) par rapport à ce qui serait souhaitable du point de vue environnemental.

Pour lutter contre ces externalités négatives, les pouvoirs publics disposent d'une large gamme d'instruments qui doivent permettre de ramener le niveau de production ou de consommation à ceux fixés par les objectifs environnementaux.

Complément pour le professeur : représenter graphiquement les problèmes posés par les externalités négatives

« [L'exemple] que nous utiliserons tout au long de ce chapitre met en présence deux entreprises produisant au fil de l'eau : l'une (A) fabrique du cuir pour un producteur de chaussures et pollue la rivière ; l'autre (B) fabrique de la bière en aval de A et a besoin d'eau pure pour nettoyer ses cuves de fermentation. Nous considérons que la quantité de pollution (les tonnes de tanins rejetés dans la rivière) varie proportionnellement à la quantité de cuir produite ; que B traite l'eau qu'elle consomme et que ce coût de purification varie en fonction de la quantité de tanins déversés par A dans la rivière. La figure 1 montre comment la présence d'une externalité met en échec la main invisible. La droite Bm représente le bénéfice marginal de A. La droite Ce est le coût marginal externe. C'est le préjudice que subit l'entreprise de bière B. Il est égal au coût marginal de purification de l'eau dont on suppose qu'il augmente linéairement avec la quantité de cuir produite, qui est représentée en abscisse. Cherchant à maximiser son profit, la tannerie produit jusqu'au point où son bénéfice marginal devient nul. Elle produira la quantité q^0 et son profit total sera égal à la surface OPq^0 . [...] Du point de vue de l'intérêt général, qui se réduit ici au bien-être de deux agents, cette situation n'est pas optimale car la richesse totale n'est pas maximisée pour $q=q^0$ mais pour $q=q^*$ [...] Pour que la poursuite de l'intérêt privé de A conduise spontanément au niveau optimal q^* , le coût externe doit être pris en compte par A ; il doit être soustrait à son bénéfice marginal. Dans ce cas, on dit qu'il y a internalisation des effets externes. »



Source : François LÉVÊQUE, *Économie de la réglementation*. La Découverte, 2009.

A - La réglementation pour contraindre

Pour limiter les émissions de GES responsables du réchauffement climatique, les pouvoirs publics peuvent d'abord recourir à la réglementation, c'est-à-dire à un ensemble de mesures (lois, décrets, règlements) qui contraignent les agents à adopter certains comportements. Dans le domaine environnemental, cela passe souvent par l'édition de normes qui s'imposent aux producteurs et aux consommateurs, et dont le non-respect doit entraîner des sanctions administratives, pénales ou financières. Plusieurs types de normes peuvent être déployés :

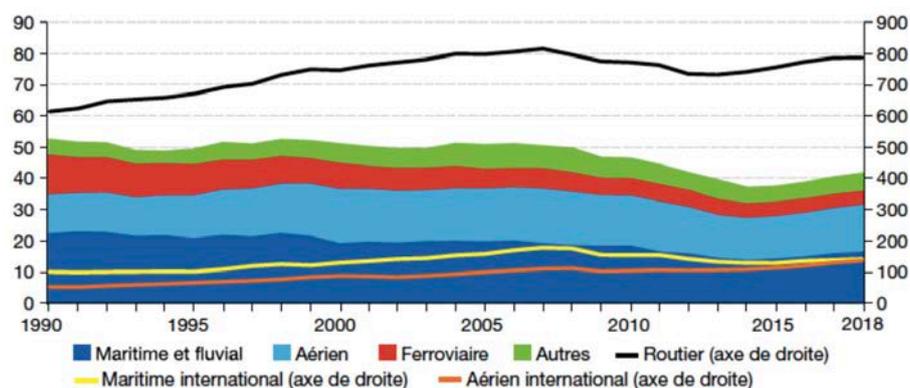
- Les **normes d'émission** permettent de fixer un plafond maximal d'émission de produits polluants, qui ne doit pas être dépassé. Au sein de l'Union européenne, celles-ci ont été largement utilisées à partir des années 1990 à travers des normes successives de plus en plus sévères (les normes dites « euro ») afin de limiter les émissions de CO₂ issues des véhicules légers. La directive de 2008 a par exemple limité à 130g de CO₂/km la quantité maximale d'émissions de CO₂.
- Les **normes de procédés** obligent les agents économiques à utiliser certaines méthodes ou certaines techniques pour la réalisation d'une tâche ou la fabrication d'un produit. En France, la réglementation thermique qui concerne les performances énergétiques des bâtiments neufs en est un bon exemple : elle impose aux constructeurs du bâtiment un certain nombre de critères à respecter concernant l'isolation et la consommation d'énergie.
- Les **normes de produit** imposent certaines caractéristiques aux produits. On peut ici citer à nouveau la décision du protocole de Montréal de 1987 : en effet, l'interdiction du chlorofluorocarbone (CFC) concernait principalement les réfrigérateurs et climatiseurs.
- Enfin les **normes de qualité** fixent un niveau de concentration maximale de produit polluant dans un milieu donné. Dans le cadre de l'Union européenne, c'est par exemple le cas de la directive sur la Qualité de l'air ambiant (2008).

L'instrument réglementaire a plusieurs avantages. Le principal est de pouvoir agir rapidement sur le problème environnemental considéré. La mise en place d'une norme permet en outre de s'assurer du niveau de pollution qui sera désormais atteint, ce qui peut s'avérer particulièrement adapté en cas de menace grave ou de dommages irréversibles. Ainsi l'interdiction du chlorofluorocarbone (CFC) à la suite du protocole de Montréal (1987) a permis d'inverser rapidement la tendance quant à la destruction de la couche d'ozone. De même, les normes européennes quant aux émissions des véhicules ont entraîné des résultats probants en matière

de production de véhicules consommant moins de CO₂ par kilomètre parcouru.

Cependant, la réglementation est un instrument qui comporte plusieurs limites, ce qui fait qu'elle n'est pas toujours la solution la plus adaptée. D'abord, l'efficacité de l'instrument réglementaire peut être limitée par les techniques de fraude développées par les agents économiques afin de contourner les normes imposées. L'affaire du dieseldgate qui a éclaté en 2015 a ainsi souligné les limites des normes européennes sur les émissions des constructeurs automobiles. Plusieurs groupes dont l'allemand Volkswagen ont ainsi reconnu avoir équipé certains de leurs véhicules de logiciels permettant de fausser pendant plusieurs années les résultats des tests antipollution, et donc de ne pas respecter les quantités d'émissions imposées par les normes européennes. Pour éviter de tels comportements, la réglementation doit reposer sur un système de contrôle et de sanctions qui peut s'avérer difficile à mettre en place selon le nombre d'activités concernées. D'autre part, les effets bénéfiques de la norme peuvent être annulés par l'apparition d'un effet rebond – c'est ce qu'on appelle le paradoxe de JEVONS. L'idée en est que les gains environnementaux obtenus grâce à l'amélioration de l'efficacité énergétique de certains biens (la diminution de la quantité d'énergie utilisée grâce à l'utilisation de nouvelles technologies) peuvent être annulés par une augmentation des usages de ces mêmes biens. Ainsi, la production de véhicules consommant moins d'énergie s'est accompagnée d'une baisse du coût pour les consommateurs, laquelle a encouragé une augmentation du nombre de véhicules en circulation et une hausse des distances parcourues. Cela permet d'expliquer l'augmentation des émissions de GES liées au transport routier dont témoigne le graphique ci-dessous.

Graphique 1 : Émissions de GES des transports dans l'UE à 27 (en Mt CO₂ éq)



Note : les émissions des transports internationaux (y compris entre deux pays de l'UE à 27) maritimes et aériens sont exclues des totaux présentés en p. 40.
Source : AEE, 2020

Source : Ministère de la Transition Écologique, « Chiffres clés du climat. France, Europe et Monde »,
Édition 2021

Enfin, une autre limite importante de la réglementation concerne son efficacité économique. En effet, une norme s'applique de façon uniforme à tous les pollueurs sans tenir compte des différences de coûts relatifs entre les agents économiques. Or, se mettre en conformité avec la

norme engendre des coûts de dépollution (changer les procédés de production, trouver des techniques alternatives) qui dépendent des caractéristiques des agents et du secteur dans lequel ils opèrent. Ceux pour lesquels ces coûts ne sont pas trop élevés vont pouvoir réduire leurs émissions sans difficulté, ce qui n'est pas nécessairement le cas de ceux pour lesquels ces coûts seront importants. La réduction des émissions se fera donc à un coût total qui aurait pu être moindre si l'on avait pris en compte les différences des agents économiques, ceux ayant les coûts les plus faibles réduisant leurs émissions davantage que ceux dont les coûts sont élevés. C'est principalement en raison de cette limite de l'outil réglementaire que les économistes préfèrent souvent l'utilisation d'autres instruments qui ne reposent pas sur la contrainte mais sur l'incitation.

B - Des instruments économiques pour inciter

À la différence de la réglementation, les instruments économiques ne cherchent pas à obliger mais à encourager les agents économiques à adopter certains comportements vertueux du point de vue environnemental. La taxation, le marché des droits à polluer ou encore les subventions à l'innovation verte s'inscrivent dans cette logique.

a) *La taxation*

La taxation est un instrument économique qui peut être utilisé dans le cadre d'une politique environnementale cherchant à lutter contre le réchauffement climatique. Elle consiste pour les pouvoirs publics à modifier la structure relative des prix via l'introduction d'une taxe assise sur des produits dont la production et l'utilisation entraîne des émissions de GES. L'objectif est ainsi d'augmenter les prix des produits en question afin de modifier les comportements des agents économiques, producteurs et consommateurs, qui sont alors incités à se tourner vers des produits et technologies moins polluants.

Complément pour le professeur : La taxe « pigouvienne »

On doit à l'économiste britannique Arthur Cecil PIGOU (*L'économie du bien-être*, 1920), cette solution imaginée pour lutter contre les défaillances de marché engendrées par les externalités négatives. En effet, PIGOU a montré que les taxes ont pour conséquence que les agents économiques « *internalisent* » les externalités négatives dont ils sont à l'origine. En augmentant le coût privé assumé par les agents économiques, la taxe rapproche celui-ci du coût social engendré par la production ou la consommation d'un bien ; les agents sont donc incités à tenir compte dans leurs calculs des coûts externes de leurs actions. Dans le cas de la pollution environnementale, l'augmentation du coût privé doit donc conduire à une baisse de la production ou de la consommation à un niveau qui soit de nouveau souhaitable du point de vue de l'intérêt général. Les écotaxes permettant de lutter contre les émissions polluantes sont ainsi également surnommées des « *taxes pigouviennes* ».

Dans le cadre de la lutte contre le réchauffement climatique, de nombreux pays ont développé de tels instruments avec la mise en place de taxes carbone. Celles-ci sont apparues dès les années 1990 dans plusieurs pays scandinaves comme la Suède. Au 1er mai 2020, on comptabilisait à travers le monde 31 taxes carbone¹¹.

En France c'est en 2014 qu'une taxe carbone a été adoptée sous la forme d'une « *contribution climat énergie* » (CCE). Celle-ci est payée à la fois par les ménages et par les entreprises lors de l'achat de produits utilisés comme combustibles ou la production d'électricité, activités fortement émettrices en GES. Son prix est alors fixé à 7 euros la tonne de CO₂ mais il était prévu de l'augmenter progressivement : 22 euros en 2016, 44,60 euros en 2018, 86,20 euros en 2022 et 100 euros en 2030. Cela pèse sur le prix final de divers produits comme l'essence, le gazole, le fioul ou encore le gaz naturel. Ainsi, l'augmentation de la taxe carbone de 22 euros la tonne de CO₂ en 2016 à 30,5 euros en 2017 avait entraîné une hausse du prix de l'essence de 1,95c€/L¹². En augmentant le prix de l'énergie, la taxe carbone cherche donc à encourager une plus grande sobriété énergétique : baisse de l'usage de la voiture, plus grande utilisation des énergies renouvelables, meilleure isolation des logements, utilisation d'appareils et de processus de production moins consommateurs d'énergie...

La taxation est un instrument qui comporte plusieurs avantages. Elle doit d'abord permettre de diminuer les émissions de GES à un coût moindre par rapport à ce qui est obtenu avec l'instrument réglementaire. En effet, contrairement à ce qui se passe dans le cas d'une norme, les agents économiques ne sont pas obligés de réduire leurs émissions polluantes, ce qui permet de tenir compte des différences de coûts de dépollution. Ainsi, les agents dont le coût de dépollution est inférieur au nouveau coût entraîné par la mise en place de la taxe sont incités

11 Ministère de la transition écologique, « Chiffres clés du climat. France, Europe et monde. Edition 2021 ».

12 Ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer, en charge des relations internationales sur le climat, « Fiscalité environnementale, un état des lieux », janvier 2017

à mettre en œuvre des mesures de dépollution (utiliser d'autres modes de transport, d'autres techniques de production moins énergivores par exemple) ; ceux pour lesquels les coûts de dépollution sont trop élevés préféreront au contraire s'acquitter du montant de la taxe et continueront à polluer. Par rapport à la réglementation, l'effort de réduction des émissions sera donc plus important pour ceux qui ont des coûts de dépollution faibles et moindre pour ceux qui ont des coûts élevés ; le coût total de la baisse de la pollution sera donc inférieur ; les réductions d'émissions se feront là où elles sont les moins chères, ce qui permet d'atteindre à la fois l'efficacité environnementale et l'efficacité économique. Pour baisser leurs coûts, les entreprises sont de plus incitées à trouver des techniques de production plus respectueuses de l'environnement, ce qui favorise le développement des innovations vertes.

D'autre part, un autre avantage couramment évoqué à propos de la taxation concerne les recettes fiscales qu'elle génère. En effet, la fiscalité environnementale peut être à l'origine d'un « *double dividende* », c'est-à-dire procurer simultanément deux bienfaits. Le premier a trait à la réduction de la pollution et des dommages provoquée par celle-ci, le second à l'utilisation des recettes fiscales dont on peut espérer d'autres bénéfices : diminuer le poids d'autres impôts (comme ceux pesant sur les revenus du travail), financer des infrastructures de transport, subventionner la recherche dans des technologies alternatives ou encore procéder à une redistribution en faveur des ménages les plus pauvres. Cela permet donc de lutter contre le réchauffement climatique tout en minimisant l'effet récessif qui peut découler d'une augmentation de la fiscalité sur l'activité économique et la production de richesses.

Si les avantages de la taxation sont réels, cet instrument n'est pas non plus sans limites. Une première difficulté réside dans le choix du montant de la taxe. Avec un montant trop faible, la taxe n'aura aucun effet incitatif et l'impact environnemental sera donc nul. Certains économistes considèrent ainsi que la plupart des écotaxes ont des taux bien trop faibles. Inversement, un niveau de taxation trop élevé peut entraîner des effets négatifs sur la croissance et l'emploi en réduisant le pouvoir d'achat des ménages (qui risquent de diminuer leur consommation) et en augmentant les coûts des entreprises (particulièrement celles dont les activités sont exigeantes en énergie). Dans cette perspective, et en l'absence d'harmonisation internationale, la taxation risque aussi de créer des distorsions de concurrence entre entreprises ; l'existence d'une taxe carbone dans un pays peut pénaliser les entreprises nationales par rapport à leurs concurrentes étrangères qui ne connaissent pas la même contrainte. La perte de compétitivité qui en résulte peut entraîner un ralentissement de l'activité économique voire des phénomènes de délocalisation - les entreprises cherchant à s'installer sur des territoires où la fiscalité environnementale est moins sévère. On parle alors de « *fuite carbone* » : les effets attendus des mesures environnementales sont annulés au niveau mondial car les émissions de gaz à effet serre sont simplement déplacées dans d'autres territoires. Pour limiter ce risque, une solution pourrait être la mise en place d'une taxe au niveau international, mais celle-ci soulève des problèmes de souveraineté qui la rendent difficilement envisageable.

D'autre part, la taxation fait face à une difficulté majeure : celle de son acceptabilité. Cette limite est apparue en pleine lumière en France en 2018 avec le mouvement de contestation dit des « *gilets jaunes* », celui-ci ayant été déclenché initialement par le relèvement programmé de la taxe carbone. En effet, la taxe carbone est souvent considérée comme injuste car elle pèse davantage sur les ménages les plus modestes et les ménages ruraux (cf. graphique ci-dessous). Pour les premiers, cela s'explique par le poids plus important des dépenses énergétiques dans le budget total alors même que leurs marges de manœuvre sont plus réduites. En outre ces mêmes ménages ont en général des équipements énergivores (vieux véhicules, logements mal isolés) et sont donc très exposés aux hausses du coût de l'énergie. Pour les ménages ruraux, cela s'explique par les moindres possibilités de substitution en termes de transport, les transports collectifs étant bien moins développés dans les campagnes par rapport aux villes. On peut ainsi dire que la taxe carbone est régressive, puisqu'elle frappe davantage les plus modestes : en 2020, le passage de la taxe carbone à 55€/tCO₂ aurait un impact deux fois plus important sur les 10% de ménages les plus pauvres que sur les 10% de ménages les plus riches (la nouvelle taxe carbone totale représentant 0,31% du revenu des 10% des ménages les plus pauvres contre 0,12% du revenu des ménages les plus riches).

Tableau 3 : Impact de la hausse de taxe carbone selon différentes catégories de ménages en 2020 avec réponses comportementales (passage de 44,60€/tCO₂ à 55€/tCO₂)

	Taxe carbone logement (€/an)	Taxe carbone transport (€/an)	Taxe carbone totale (€/an)	Taxe carbone logement (% revenu)	Taxe carbone transport (% revenu)	Taxe carbone totale (% revenu)
Population totale	26	35	61	0,09%	0,11%	0,20%
Niveau de vie						
Décile 1	20	23	43	0,16%	0,15%	0,31%
Décile 2	21	27	48	0,11%	0,13%	0,24%
Décile 3	23	27	50	0,11%	0,11%	0,22%
Décile 4	23	32	55	0,09%	0,12%	0,21%
Décile 5	25	33	58	0,09%	0,11%	0,20%
Décile 6	27	38	65	0,09%	0,11%	0,20%
Décile 7	26	36	62	0,08%	0,09%	0,17%
Décile 8	29	42	71	0,07%	0,10%	0,17%
Décile 9	31	42	73	0,07%	0,08%	0,15%
Décile 10	41	44	85	0,06%	0,06%	0,12%
Localisation résidentielle						
Rural	31	45	76	0,11%	0,14%	0,25%
Urbain	25	28	51	0,08%	0,09%	0,17%
Type de ménage						
Personne seule	21	17	38	0,12%	0,09%	0,20%
Monoparental	20	25	45	0,11%	0,11%	0,23%
Couple	31	34	65	0,09%	0,10%	0,19%
Couple avec enfant(s)	28	53	81	0,07%	0,13%	0,20%

Source : Audrey BERRY et Éloi LAURENT, « *Taxe Carbone, le retour à quelles conditions ?* », Sciences Po OFCE, Working Paper n°6, 2019.

Cet effet régressif de la taxe carbone peut venir contrarier son application : à la suite du mou-

vement des gilets jaunes, le gouvernement avait ainsi décidé en novembre 2018 de maintenir la taxe au niveau de 44,60 euros la tonne de CO₂ (là où la hausse initialement prévue devait l'amener au prix de 55 euros la tonne de CO₂).

b) Les marchés de quotas d'émission

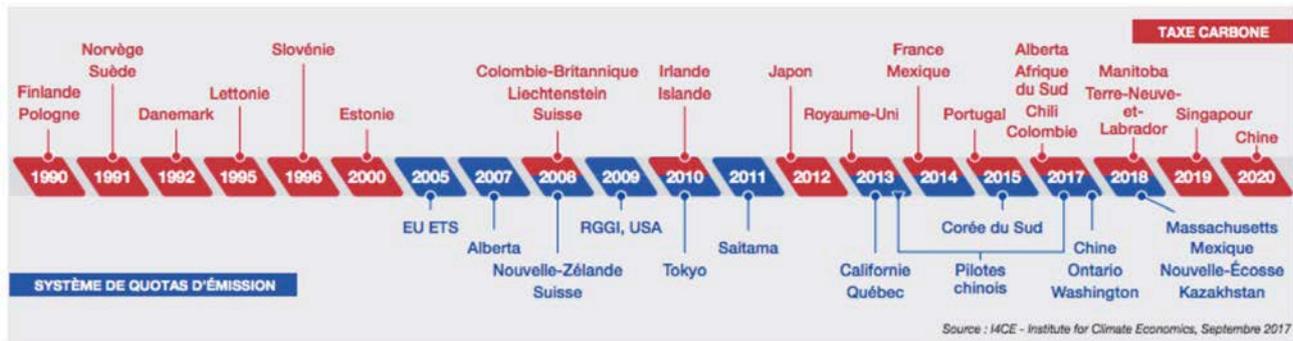
Le marché de quotas d'émission, aussi appelé marché des droits à polluer, constitue un autre type d'instrument économique que peuvent utiliser les pouvoirs publics dans le cadre de la politique climatique. Il consiste pour ces derniers à fixer un plafond maximum d'émissions autorisées et à distribuer un certain nombre de quotas correspondant à l'objectif fixé. Un quota correspond au droit d'émettre une certaine quantité de gaz à effet de serre (GES). C'est ensuite le libre fonctionnement du marché, via les échanges de quotas entre entreprises qui permet de déterminer le prix du carbone. Les entreprises qui polluent trop par rapport au nombre de quotas qui leur a été initialement alloué doivent alors racheter les quotas manquants à celles qui ont au contraire pollué moins, et disposent donc de quotas en excédent. Cette rencontre entre l'offre et la demande de quotas aboutit à la fixation du prix du quota. En l'absence de comportements vertueux du point de vue environnemental, on observe alors une hausse de la demande de quotas qui doit en faire augmenter le prix. Plus ce prix s'élève, plus le coût de la pollution augmente, ce qui doit inciter les entreprises à modifier leurs comportements en recourant à des procédés de production moins polluants et en développant des innovations vertes.

Complément pour le professeur : Les marchés de quotas, une solution « coasienne »

L'idée de recourir au marché pour internaliser les externalités négatives est issue des travaux de l'économiste Ronald COASE. Dans un article intitulé « Le problème du coût social » (1960), celui-ci critique la taxe pigouvienne et montre que sous certaines conditions (droits de propriété parfaitement définis, coûts de transaction nuls), la solution marchande peut être préférée à l'intervention étatique. L'idée de COASE n'est cependant pas de faire comme si les coûts de transactions étaient systématiquement nuls (hypothèse difficilement envisageable), mais de comparer, au cas par cas, ce que coûterait l'intervention de l'État (via la mise en place d'une taxe par exemple) et ce que coûterait le passage par le marché. La solution à retenir doit être celle qui permet de minimiser les coûts de transaction. Si la négociation directe entre pollueurs et pollués s'avère moins coûteuse, il faut ainsi privilégier le recours au marché. Il faut cependant noter que les marchés de permis d'émissions négociables qui existent actuellement ne sont qu'une application indirecte du théorème de COASE car la négociation n'y a pas lieu entre pollueurs et pollués, mais seulement entre les pollueurs (les entreprises responsables des émissions de gaz à effet de serre).

Les premiers marchés de droits à polluer ont vu le jour à la fin des années 1970, notamment aux États-Unis avec le *Clean Air Act* qui constituait un système de permis négociables sur les émissions de dioxyde de soufre. Au 1er mai 2020, on comptabilisait ainsi 30 marchés de quotas échangeables à travers le monde¹³. La liste s'est encore élargie dernièrement avec l'entrée en vigueur au 1er février 2021 du système chinois d'échanges de quotas d'émissions de carbone ; initialement prévu pour 2017, ce marché prend la suite des sept marchés régionaux qui avaient déjà été expérimentés par le pays à partir de 2013.

Figure 2 : Chronologie de la mise en place des prix du carbone



Source : Institute for Climate Economics (IACE), « Panorama mondial des prix du carbone en 2017 », Paris, Octobre 2017.

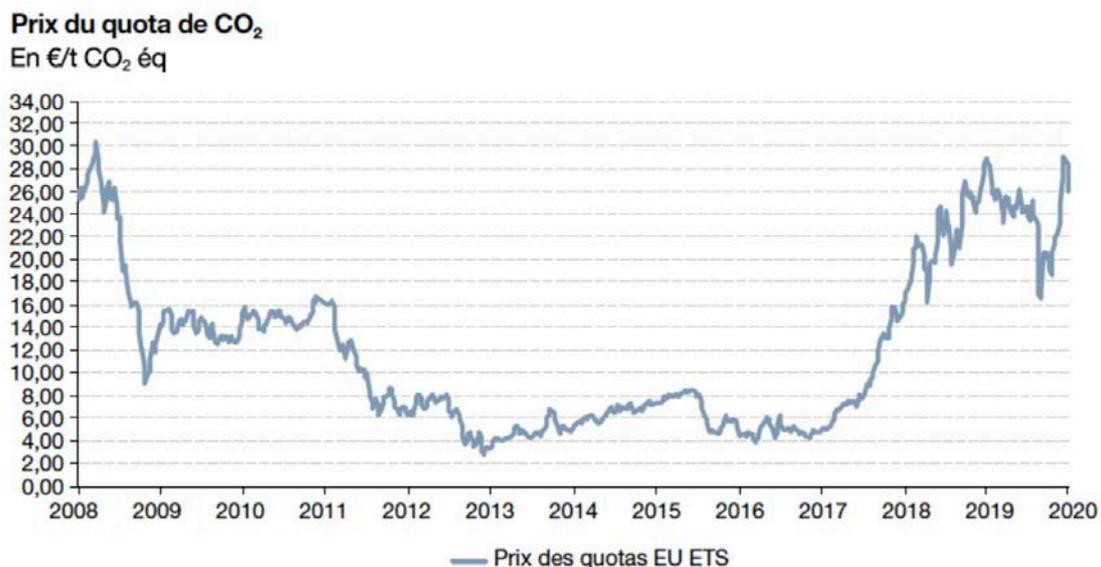
Le marché du carbone européen a lui été lancé en 2005 à travers la mise en place du système européen d'échange de quotas d'émissions (SEQUE ou EU ETS pour *European Union Emissions Trading Scheme*). Celui-ci concerne principalement les centrales électriques ainsi que les industries lourdes européennes (aciéries, cimenteries, verreries...), soit près de 11 000 installations industrielles responsables de presque la moitié du total des émissions de GES dans l'Union européenne. Lors de sa première phase de fonctionnement (2005-2007), les quotas d'émission ont été distribués gratuitement aux entreprises concernées ; toutefois, depuis 2013, une partie en a été mise aux enchères.

Les marchés de droits à polluer présentent des avantages assez similaires à la taxation, puisqu'ils cherchent également à créer des incitations via la mise en place d'un prix du carbone. Tout comme la taxe, ils permettent de tenir compte des différences de coûts de dépollution entre les agents économiques qui ont le choix entre polluer (et acheter des quotas) ou bien dépolluer (et revendre les quotas excédentaires). Il est donc plus efficace, économiquement parlant, que la réglementation : il encourage les réductions d'émission là où elles sont les moins coûteuses. Par ailleurs, là où la fiscalité ne permet pas de savoir quel sera le niveau de pollution final (celui-ci dépend en effet de la manière dont les agents économiques modifieront ou non leurs comportements), le marché de quotas permet de connaître à l'avance le niveau final de pollution (il est fixé par le nombre de quotas distribués initialement).

13 Ministère de la transition écologique, « Chiffres clés du climat. France, Europe et monde. Edition 2021 ».

Malgré ces avantages, le marché des droits à polluer présente plusieurs faiblesses. Tout d'abord, un tel instrument ne peut couvrir qu'une partie seulement des émissions de GES car il suppose un système de contrôle rigoureux (pour s'assurer que les agents respectent bien les droits détenus). Il est donc difficilement généralisable à l'ensemble des agents émetteurs, étant donné leur nombre et leur diversité. D'autre part, pour que le dispositif fonctionne, il faut que la quantité totale de quotas distribuée soit assez faible, afin que l'offre n'excède pas la demande et que le prix reste suffisamment élevé pour inciter les agents à modifier leurs comportements. Ce risque est apparu clairement dans le cas du marché du carbone européen : les allocations de permis trop généreuses lors des premières phases de fonctionnement du marché ont conduit à un effondrement du prix du carbone ; alors que le prix du quota était de l'ordre de 30 euros la tonne de CO₂ en 2008, celui-ci a ensuite fortement chuté comme en témoigne le graphique ci-dessous. La réduction des allocations et la modification de certaines règles de fonctionnement du marché ont d'ailleurs permis par la suite de faire remonter le prix.

Graphique 2 : Évolution du prix du quota de CO₂ sur le marché européen entre 2008 et 2020



Source : Sandbag Carbon price viewer, 2020

Source : Ministère de la Transition Écologique, « Chiffres clés du climat. France, Europe et Monde », Édition 2021.

c) Les subventions à l'innovation verte

Le progrès technique constitue un levier d'action fondamental de la lutte contre le réchauffement climatique, avec la mise au point de nouvelles technologies permettant de réduire les émissions de GES. Ainsi, dans les transports, les inventions telles que les pots catalytiques ou encore les voitures électriques ont déjà permis d'obtenir des résultats considérables en termes de réduction des émissions de chaque véhicule. De même, dans le domaine de l'habitat, les nouvelles technologies offrent la possibilité de construire des bâtiments mieux isolés en com-

binant énergie solaire, nouveaux matériaux isolants et murs végétalisés.

S'il est certain que le progrès scientifique à lui seul ne pourra pas résoudre tous les problèmes environnementaux, il peut donc bien y contribuer de manière importante. On parle d'« innovations vertes » pour désigner l'ensemble des produits, services, procédés ou méthodes qui permettent de diminuer l'impact de l'activité humaine sur l'environnement (réduire les émissions de GES et la production de déchet, préserver la biodiversité, stopper l'épuisement des ressources naturelles, etc.). Or les efforts en innovations vertes, même s'ils ont progressé au cours des deux dernières décennies, restent insuffisants par rapport à ce qu'il serait souhaitable pour lutter efficacement contre le réchauffement climatique.

Complément pour le professeur : Pourquoi le marché ne produit-il pas suffisamment d'innovations vertes ?

« Comment expliquer le faible taux historique d'innovations vertes ? Pourquoi est-il probable que le secteur privé, laissé à lui-même, ne soit pas capable de générer suffisamment d'innovations environnementales ? On peut avancer quatre explications.

Une première raison tient à ce que les économistes qualifient d'« externalité environnementale », autrement dit au fait que les producteurs, qui cherchent à maximiser leur profit, ne sont pas tenus de prendre en compte dans leurs choix de production et d'investissement les dommages qu'ils font subir au climat. Ils n'ont, dans ce cadre, aucun intérêt de court terme à réduire leur pollution et à innover seuls.

Une deuxième raison a trait à ce qu'on qualifie d'externalité de connaissance : dans une situation de laisser-faire, les entreprises ont tendance à orienter leurs efforts d'innovation en direction des secteurs dans lesquels elles disposent déjà d'un avantage technologique. Elles innoveront, autrement dit, dans les domaines dans lesquels elles sont déjà bonnes. La plupart du temps, il s'agit malheureusement de secteurs émetteurs de CO₂.

Troisièmement, l'innovation est souvent freinée à cause d'un problème d'appropriabilité : les entreprises rechignent à innover si elles ne peuvent pas bénéficier pleinement des retombées financières de leurs découvertes. Cet effet est susceptible de jouer un grand rôle pour les technologies vertes, car celles-ci sont particulièrement complexes et impliquent des processus cumulatifs au cours desquels les retombées sont importantes. Les nouvelles technologies environnementales courent le risque d'être insuffisamment protégées par le droit traditionnel des brevets, si celui-ci n'est pas renforcé par des mécanismes d'appropriation complémentaires.

Enfin, un dernier obstacle à l'innovation n'est autre que la difficulté d'accéder à des financements adéquats, en raison de l'imperfection des marchés financiers. Cette contrainte est d'autant plus forte pour les innovations environnementales que celles-ci sont, d'un point de vue technique, particulièrement risquées – notamment les plus radicales d'entre elles. Leur commercialisation présente en outre des risques élevés en raison des conditions de marché actuellement incertaines. L'addition des incertitudes techniques et commerciales pèse lourde-

ment sur les phases initiales de développement. »

Source : Philippe AGHION, Davis HEMOUS, Reinhilde VEUGELERS, « Quelles politiques pour encourager l'innovation verte ? », La Découverte, *Regards croisés sur l'économie* n°6, 2009/2.

Pour inverser la tendance et accélérer la lutte contre le réchauffement climatique, la politique environnementale peut alors mobiliser des outils tels que les subventions à l'innovation verte. Il s'agit d'un autre outil économique de type incitatif sous la forme d'une aide financière accordée par les pouvoirs publics.

De nombreux pays ont ainsi créé des financements publics pour inciter les entreprises à développer des innovations vertes. En France c'est par exemple le cas de l'ADEME (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie, créée en 1991) qui accompagne et finance les projets de transition écologique des entreprises. Le Programme des Investissements d'Avenir (PIA) que l'agence a développé à partir de 2010 a par exemple pour objectif d'encourager la capacité d'innovations vertes des entreprises à travers divers outils financiers, dont les subventions. Il a ainsi permis de soutenir de nombreux projets au cours desquels de nouvelles technologies propres ont pu être développées et commercialisées. On peut citer par exemple le cas de la société PVI (*Power Vehicle Innovation*) qui, grâce aux subventions accordées par l'ADEME, a pu mettre au point une innovation majeure avec le bus WATT System : un service de bus électrique bénéficiant d'un système de recharge ultra-rapide et à faibles émissions.

Tout comme les outils précédemment cités, les subventions à l'innovation verte présentent à la fois des avantages et des inconvénients. En tant qu'outil économique incitatif, la subvention a l'avantage de ne pas contraindre les agents économiques et donc de tenir compte de leurs différences ; elle laisse à ceux qui le peuvent la possibilité d'innover, tandis que les autres renonceront simplement à la subvention. Mais la mise en pratique de cet instrument fait face à une difficulté importante : le coût que représentent les subventions pour les pouvoirs publics ; leur financement nécessite en effet de trouver de nouvelles recettes, ce qui peut s'avérer plus ou moins difficile selon le contexte économique et social.

Finalement, du fait de leurs avantages et leurs inconvénients respectifs, il semble que les différents instruments présentés précédemment doivent avant tout être utilisés de façon complémentaire, en choisissant au cas par cas l'instrument qui s'adaptera le mieux aux caractéristiques de la situation envisagée (type de pollution, nombre d'acteurs concernés, coûts de transaction, etc.). Là où par exemple la réglementation paraîtra parfaitement légitime en cas de dommages environnementaux importants et irréversibles, les instruments économiques incitatifs pourront être privilégiés dans d'autres situations en raison de leur plus grande efficacité économique.

Compléments pour le professeur : Une complémentarité au service de l'efficacité des instruments réglementaires et économiques

Dans un rapport daté de 2019, le Conseil d'Analyse Economique¹⁴ revient ainsi sur le mouvement des gilets jaunes et formule plusieurs recommandations afin d'améliorer l'acceptabilité sociale de la taxe carbone. Pour assurer l'équité de la mesure et donc son acceptabilité politique, il préconise par exemple que la taxe soit accompagnée de mesures de transferts en faveur des ménages les plus modestes, de dispositifs d'aide à la conversion des équipements les plus polluants mais aussi de subventions à l'innovation verte. Cela ayant pour fin que les technologies vertes soient plus accessibles et plus abordables, facilitant les changements de comportements pour les ménages.

C - Des instruments qui peuvent se heurter aux dysfonctionnements de l'action publique

Au-delà de leurs limites propres, les instruments présentés précédemment peuvent aussi parfois se heurter aux dysfonctionnements de l'action publique elle-même. Ceux-ci peuvent prendre plusieurs formes :

- On parle d'**inefficience** de l'action publique lorsque le coût de la politique menée apparaît beaucoup plus élevé que ce qui était initialement prévu, ce qui peut conduire à la remise en cause du projet, ou tout du moins à son ralentissement. Dans un rapport publié en 2020¹⁵, la Cour des comptes constatait ainsi que les démantèlements des installations nucléaires en cours entraînaient des coûts bien supérieurs à ce qui avait été envisagé dans les premières évaluations. Citant le programme de démantèlement actuellement mis en œuvre par le prestataire français EDF (concernant 12 installations nucléaires), la Cour évoque ainsi entre 2013 et 2018 une augmentation des devis de plus de 96%, soit quasiment le double. À titre d'exemple, la Cour cite le démantèlement du réacteur Superphénix dont le coût était estimé à 1 308 millions d'euros en 2012 contre une estimation à 1 749 millions d'euros en 2018.
- L'**ineffectivité** de l'action publique renvoie elle à une situation où la prise de décision (l'annonce d'un ministère ou l'adoption d'une loi) n'est pas suivie des mesures d'application pourtant nécessaires à sa mise en œuvre. Concrètement, l'action publique devient ineffective lorsque les décrets (lesquels doivent normalement permettre

14 Dominique BUREAU, Fanny HENRIET, Katheline SCHUBERT, « Pour le climat : une taxe juste, pas juste une taxe », Conseil d'analyse économique, Notes du Conseil d'analyse économique, n°50, 2019/2.

15 Cour des comptes, « L'arrêt et le démantèlement des installations nucléaires », *Communication à la commission des finances du Sénat*, Février 2020 : <https://www.viepublique.fr/sites/default/files/rapport/pdf/273716.pdf>

l'application d'une loi) ne sont pas mis en place. C'est aussi le cas lorsque les directives européennes ne sont pas appliquées au niveau national ou seulement avec beaucoup de retard. Cela peut d'ailleurs entraîner des condamnations de la part de la Cour de justice de l'Union européenne. La France a par exemple été condamnée en octobre 2019 pour avoir dépassé de manière systématique et permanente les seuils de pollution atmosphérique fixés par la directive européenne de 2008 relative à la qualité de l'air ambiant. Le dépassement de ces seuils dans plusieurs agglomérations françaises provient du fait que la directive de 2008 n'a visiblement pas entraîné en France les mesures nécessaires et suffisantes à la réduction de la pollution atmosphérique.

- Enfin, l'**inefficacité** de l'action publique fait référence à une situation où, malgré les mesures mises en application, les résultats obtenus ne sont pas ceux attendus. Cette inefficacité peut provenir d'un nombre trop important d'exceptions intégrées dans la loi, et qui finissent par nuire à sa finalité. C'est notamment un problème posé par la taxe carbone qui comporte de nombreuses niches fiscales sous la forme d'exonérations ou de taux réduits pour certains secteurs (aviation, poids lourds, transport maritime, agriculture, etc.). L'inefficacité peut aussi provenir de la résistance des acteurs concernés. L'échec de l'écotaxe poids lourds en est un bon exemple. Ce projet avait donné naissance à l'adoption d'une écotaxe en 2009 ; celle-ci devait concerner les véhicules de plus de 3,5 tonnes utilisant les routes nationales. Le projet est alors confirmé dans la loi sur les infrastructures de transport de 2013 mais il rencontre dès lors une opposition croissante de la part des transporteurs. Le refus des poids lourds de s'équiper du boîtier d'enregistrement, les manifestations et blocages, la destruction de portiques par le mouvement des Bonnets rouges, ont finalement eu raison du projet : le gouvernement y renonce à l'automne 2014.

Complément pour le professeur : La diversité des intérêts en jeu, un obstacle récurrent à la mise en œuvre des politiques publiques environnementales

L'inefficacité de l'action publique souligne une difficulté récurrente à laquelle sont confrontées les politiques publiques environnementales : le fait de devoir concilier des intérêts divers où la protection de l'environnement est loin d'être la seule préoccupation. L'expression de ces différents intérêts prend la forme d'activités de lobbying qui peuvent contrecarrer la mise en œuvre des moyens permettant de lutter contre le réchauffement climatique. Les projets environnementaux se heurtent ainsi souvent à l'opposition de groupes d'intérêt organisés qui n'hésitent pas pour cela à mobiliser de multiples moyens (prises de contact avec les décideurs politiques, recours aux scientifiques pour légitimer leurs demandes, sensibilisation de l'opinion publique à travers les médias). En France, les différentes personnalités qui se sont succédé au Ministère de l'environnement ont ainsi souvent regretté une faible

marge de manœuvre en raison de l'influence trop grande des lobbies industriels. C'est d'ailleurs cette raison qui avait été avancée par Nicolas HULOT, alors Ministre de la transition écologique et solidaire, pour justifier sa démission du gouvernement d'Edouard Philippe en août 2018. Qu'il s'agisse du milieu de la chasse, de l'énergie, de l'agriculture ou de l'agrochimie, les groupes de pression disposent en effet de multiples moyens pour faire entendre leurs intérêts, lesquels sont souvent contraires aux intérêts environnementaux, et influencer les décisions politiques. Les reculs du gouvernement concernant l'interdiction du glyphosate en France ont ainsi été dénoncés par plusieurs associations environnementales comme des concessions faites au lobby agricole, composé à la fois des firmes de l'agrochimie, de l'industrie agroalimentaire et de la FNSE, la Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles. Dans le domaine de la lutte contre le réchauffement climatique, plusieurs ONG ainsi que les Verts européens avaient également dénoncé l'influence du lobby automobile dans la fixation des nouvelles normes d'émissions de CO₂ adoptées à Bruxelles en 2017 ; alors que plusieurs défenseurs de l'environnement souhaitaient un objectif de réduction d'au moins 40% d'ici 2030, la Commission européenne avait fixé un objectif de réduction de 30% des émissions des véhicules d'ici à 2030. Cette cible avait été jugée insuffisante par plusieurs associations environnementales ; celles-ci avaient en outre regretté que la plupart de leurs propositions n'ait pas été retenue, telle l'instauration de quotas obligatoires de véhicules à émissions nulles ou faibles.

IV. En prenant l'exemple du changement climatique : comprendre qu'en présence de bien commun les négociations et accords internationaux liés à la préservation de l'environnement sont contraints par des stratégies de passager clandestin et les inégalités de développement entre pays.

A - Les biens communs comme le climat nécessitent des négociations et accords internationaux

La science économique, notamment depuis les travaux de Paul SAMUELSON (« *The Pure Theory of Public Expenditure* », 1954), a développé des outils permettant de distinguer plusieurs catégories de biens à partir de deux critères : la rivalité et l'excluabilité. Les biens communs sont définis comme des biens à la fois rivaux (leur consommation par un agent entraîne une réduction de la consommation des autres usagers) et non excluables (il est impossible ou difficile, pour des raisons techniques ou politiques, d'empêcher leur consommation par des agents qui refuseraient d'en payer le prix). Ainsi définis, les biens communs représentent une vaste catégorie dans laquelle il est possible d'intégrer les ressources naturelles, souvent disponibles en quantité limitée mais dont l'accès est difficilement contrôlable (ressources halieutiques, ressources forestières, etc.). L'enjeu du changement climatique recouvre également des problématiques liées à la rivalité (la détérioration du climat via les émissions de GES d'un agent altère le bien-être des autres agents) et à la non exclusion (il est techniquement difficile

d'empêcher les agents économiques de profiter de la stabilité des températures).

Complément pour le professeur : Bien commun, bien collectif, bien public mondial

L'utilisation du terme « *bien commun* » pour faire référence au climat suscite des discussions. On peut en effet considérer la stabilité du climat (et donc le réchauffement climatique) comme un bien collectif (bien non rival et non excluable dans la typologie de Samuelson) dans la mesure où il n'est pas possible d'empêcher quelqu'un de profiter de la stabilité des températures (non excluabilité) et où son utilisation par un agent n'en prive pas les autres (non rivalité). Pour SAMUELSON, les biens collectifs (comme l'éclairage public) ont vocation à devenir des biens publics (biens produits par la puissance publique) car, en raison de leur caractère non excluable, aucun agent privé n'est incité à les produire. Pour SAMUELSON, les pouvoirs publics doivent donc s'occuper de produire ces biens et de les financer grâce aux prélèvements obligatoires. Mais la préservation de la stabilité des températures, tout en présentant les caractéristiques des biens collectifs (non exclusion et non rivalité) ne correspond pas à un bien public national car aucun État ne peut l'assurer à lui seul. C'est ici que peut être mobilisée la notion de « *bien public mondial* » défini par Charles KINDLEBERGER comme « *l'ensemble des biens accessibles à tous les États qui n'ont pas nécessairement un intérêt individuel à les produire* »¹⁶. On pourra donc considérer que, comme le disent plusieurs économistes : « *Si le climat est un bien commun, la lutte contre le réchauffement climatique revêt donc les caractéristiques d'un bien public mondial* »¹⁷.

Les défis particuliers posés par ce type de biens ont été mis en avant dès les années 1960 par l'écologue américain Garrett HARDIN. Prenant l'exemple d'un pâturage ouvert à tous, Hardin montre l'existence d'une « *tragédie des biens communs* » : du fait de leur caractère rival et non-excluable, ces derniers ont tendance à être surexploités et sont à terme menacés de disparition. Le phénomène du réchauffement climatique illustre parfaitement cette tragédie : l'atmosphère est surexploitée par les agents économiques qui y rejettent massivement leurs émissions de GES depuis la révolution industrielle. L'enjeu est alors de trouver des solutions permettant d'éviter aux biens communs ce destin tragique. Dans le cas du changement climatique, comme il est impossible pour un État d'assurer à lui seul la stabilité des températures sur terre, la solution ne peut passer que par le développement de négociations entre les pays afin d'aboutir à des accords internationaux environnementaux.

16 Charles KINDLEBERGER, *The international Economic Order. Essays on Financial Crisis and International Public Goods*, Berkeley : University of California Press, 1986

17 Jean-Louis COMBES, Pascale COMBES-MOTEL, Sonia SCHWARTZ, « Un survol de la théorie des biens communs », *Revue d'économie du développement*, Vol.24, De Boeck Supérieur, 2016/3.

Compléments pour le professeur : La gestion des biens communs

Le problème posé par la « *tragédie des biens communs* » a fait l'objet de nombreuses réflexions et propositions, d'abord par Garrett HARDIN lui-même qui envisageait deux possibilités : la privatisation ou l'intervention des pouvoirs publics. Mais ces deux solutions ne sont pas les seules envisageables. Dans un ouvrage célèbre paru en 1990 (*Gouvernance des biens communs. Pour une nouvelle approche des ressources naturelles*), la politologue et économiste américaine Elinor OSTROM procède à un état des lieux de nombreux cas concrets pour rappeler l'existence d'une autre possibilité. Elle montre que les agents sont parfois capables de mettre en place des institutions appropriées pour organiser la préservation des ressources naturelles. Ces « *arrangements institutionnels* » ne reposent ni sur une solution privée, ni sur une solution publique, mais sur une solution collective développée par les usagers eux-mêmes. Il existe donc diverses possibilités pour organiser la gestion des biens communs et empêcher que ces derniers ne connaissent la tragédie menant à leur surexploitation et à leur disparition. Cependant, dans le cas du climat, certaines de ces solutions semblent peu appropriées. En effet, alors que la privatisation est difficilement envisageable, la mise en place d'arrangements institutionnels semble également impossible. Ostrom convenait d'ailleurs elle-même que cette manière de gérer les biens communs ne pouvait convenir à toutes les situations, notamment car elle nécessite une connaissance mutuelle forte et une confiance élevée entre les usagers. Si cela peut adéquatement fonctionner à l'échelon local, lorsque la ressource implique un nombre limité d'agents, ce modèle est difficilement transposable au cas de biens publics mondiaux (voir encadré précédent). Pour assurer la stabilité du climat en luttant contre le réchauffement climatique, l'organisation d'une intervention des pouvoirs publics au niveau international semble donc être la seule solution envisageable.

La question du changement climatique a donc été progressivement introduite sur la scène internationale, notamment à la suite de la publication du premier rapport d'évaluation du GIEC en 1990. La signature lors du Sommet de la Terre de Rio (1992) de la Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques (CCNUCC) et la mise en place des COP (voir partie II) a permis aux pays signataires de se réunir régulièrement pour tenter de trouver des accords permettant de lutter contre le réchauffement climatique (Protocole de Kyoto en 1997, Accord de Paris en 2015, etc.). Ces négociations et accords s'organisent autour d'un objectif ultime qui a été fixé par la CCNUCC : stabiliser les concentrations de gaz à effet de serre (GES) dans l'atmosphère à un niveau qui empêche toute perturbation du système climatique. Or, à cet égard, les chiffres récents ne sont guère encourageants¹⁸ : les émissions de GES ont ainsi progressé de plus de 65% entre 1990 et 2018. Les accords internationaux éprouvent donc des difficultés à atteindre les objectifs environnementaux fixés par la CCNUCC.

18 Ministère de la transition écologique, « Chiffres clés du climat. France, Europe et monde. Editions 2021 »

B - Les défis posés par les stratégies de passager clandestin

C'est que la coopération internationale fait face à un défi caractéristique des situations où des biens communs sont en jeu : le problème du passager clandestin. En effet, les caractéristiques de rivalité et de non excluabilité favorisent l'apparition de comportements de passagers clandestins : les agents économiques peuvent bénéficier de la lutte collective contre le réchauffement climatique tout en y contribuant peu voire pas du tout. Chaque État a ainsi intérêt à ce que ce soient les autres pays qui réduisent leurs émissions de GES : il pourra ainsi profiter de la stabilité des températures sans avoir à supporter les coûts liés au développement de politiques climatiques. Les négociations internationales concernant le réchauffement climatique se heurtent donc à cette tentation pour chaque pays de retarder son engagement afin de bénéficier des efforts entrepris par le reste de la communauté internationale.

C'est ce qui peut expliquer que, malgré les nombreuses négociations internationales qui se sont succédé depuis le sommet de Rio (1992), les résultats en termes de réductions d'émissions soient si longs à apparaître. En effet, plusieurs pays ont au cours des dernières années adopté des comportements de passager clandestin, créant du même coup la menace d'un « effet domino » : devant la mauvaise volonté de certains, un nombre croissant de pays refuseraient alors de s'engager. Ainsi, la décision des États-Unis de ne pas ratifier le Protocole de Kyoto (1997) avait largement compliqué les négociations en entraînant notamment le retrait de l'Australie – celle-ci ne ratifiera finalement le Protocole qu'en 2007. De même, la préparation de la seconde phase du Protocole de Kyoto (2013-2020) avait vu plusieurs États se retirer successivement. Dès 2010, le Japon avait par exemple annoncé sa volonté de ne pas participer à la deuxième phase du Protocole ; peu de temps après, le Canada (2011) et la Russie (2012) annonçaient également leur retrait. De façon analogue, en 2017, la décision de l'administration de Donald Trump de retirer les États-Unis de l'Accord de Paris (2015) avait suscité de nombreuses craintes quant aux autres défections que celle-ci pourrait provoquer. Si, dans ce dernier cas, il ne semble pas y avoir eu d'effet domino, ce genre de comportements demeure bien un obstacle à l'efficacité des négociations internationales. Le fait de conclure des accords qui n'impliquent pas les pays fortement émetteurs de GES (les États-Unis contribuant à eux seuls par exemple à plus de 13% des émissions mondiales de CO₂) est une limite importante à l'efficacité des accords internationaux pour la préservation de l'environnement.

C - Les défis posés par les inégalités de développement entre les pays

Un des autres défis qui vient contraindre les négociations internationales concerne les inégalités de développement entre les pays. Dans le domaine de la politique climatique, celles-ci font référence à deux constats mis en avant par de nombreuses études, notamment celles du GIEC :

- D'un côté, les États les moins développés sont ceux qui risquent d'être le plus frappés par le réchauffement climatique, ce qui s'explique à la fois par les plus faibles moyens dont ils disposent pour s'adapter mais aussi par la situation géographique d'un certain nombre d'entre eux (pays du Sud plus exposés à la hausse des températures, petits États insulaires vulnérables face à la montée des eaux).
- De l'autre côté, il est désormais établi que les États les plus riches ont une responsabilité plus importante dans la quantité actuelle de GES accumulée dans l'atmosphère. C'est le principe dit de la « responsabilité historique » des pays développés : le développement économique et industriel de ces derniers est le principal responsable de la dégradation du climat et de l'environnement mondial. Si les chiffres varient selon la période ou encore le type de GES considéré, de nombreuses données semblent en témoigner. Les pays développés auraient ainsi émis 77% du CO₂ d'origine fossile durant la période 1850-2000 contre seulement 23% pour les pays en développement¹⁹.

Les inégalités de développement entre pays risquent donc d'engendrer une double sanction pour les États les plus pauvres : alors qu'ils font partie de ceux qui ont le moins contribué au problème du réchauffement climatique actuel, ils sont également ceux qui risquent d'en subir le plus les conséquences. L'idée que les pays développés auraient à cet égard une « dette écologique » à l'égard des pays en développement s'est ainsi introduite dans les négociations internationales. C'est ce qui a conduit à ce que soit intégré dans la Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques (CCNUCC) puis dans le Protocole de Kyoto (1997) le principe de « *responsabilité commune mais différenciée* ». Celui-ci établissait alors une distinction entre d'un côté, les pays dits de l'Annexe I (pays développés et pays en transition vers l'économie de marché), pour lesquels l'engagement de réduire de 5,2% les émissions entre 1990 et 2008-2012 se voulait juridiquement contraignant ; et de l'autre, les pays en développement qui étaient exemptés de toute réduction contraignante, leurs émissions de GES étant considérées comme inéluctables pour pouvoir se rapprocher du niveau de développement économique et social du Nord. Cependant, ce compromis a très vite été remis en question face à la forte augmentation des émissions des pays en développement, notamment des pays

19 Moïse Tsayem DEMAZE, « Le Protocole de Kyoto, le clivage Nord-Sud et le défi du développement durable », *L'Espace géographique*, Vol.38, Belin, 2009/2.

émergents. Le tableau ci-dessous montre par exemple que les émissions de CO₂ de la Chine ont augmenté de 369,5% entre 1990 et 2018 (cette dernière est d'ailleurs devenue le premier émetteur mondial de CO₂ en 2007). En 2018, les émissions de la Chine représentaient 29,7% des émissions mondiales de CO₂, contre 13,9% pour les États-Unis et 8,1% pour l'Union européenne à 27.

Tableau 4 : Répartition géographique des émissions de CO₂ dans le monde (en Mt CO₂)

	1990	2017	2018	Part 2018 (%)	Évolution 2017-2018 (%)	Évolution 1990-2018 (%)
Amérique du Nord	5 809	6 231	6 366	16,8	+ 2,2	+ 9,6
dont Canada	455	595	594	1,6	- 0,1	+ 30,7
États-Unis	5 064	5 128	5 275	13,9	+ 2,9	+ 4,2
Amérique centrale et du Sud	675	1 348	1 343	3,5	- 0,4	+ 98,9
dont Brésil	229	507	500	1,3	- 1,3	+ 118,7
Europe et ex-URSS	8 457	6 202	6 243	16,5	+ 0,7	- 26,2
dont Russie	2 355	1 688	1 748	4,6	+ 3,5	- 25,8
UE à 27	3 824	3 146	3 085	8,1	- 1,9	- 19,3
Allemagne	1 018	788	753	2,0	- 4,5	- 26,1
Espagne	234	282	276	0,7	- 2,2	+ 18,1
France	390	339	332	0,9	- 2,2	- 14,8
Italie	431	356	345	0,9	- 3,1	- 19,9
Pologne	371	327	334	0,9	+ 2,0	- 10,1
Royaume-Uni	584	379	372	1,0	- 2,0	- 36,3
Afrique subsaharienne	478	849	862	2,3	+ 1,5	+ 80,1
Moyen-Orient et Afrique du Nord	1 056	3 161	3 229	8,5	+ 2,1	+ 205,7
dont Arabie saoudite	173	632	625	1,6	- 1,1	+ 261,6
Asie	5 222	17 682	18 117	47,8	+ 2,5	+ 247,0
dont Chine	2 398	11 087	11 256	29,7	+ 1,5	+ 369,5
Corée du Sud	270	675	695	1,8	+ 2,9	+ 157,1
Inde	595	2 446	2 622	6,9	+ 7,2	+ 340,8
Japon	1 149	1 220	1 199	3,2	- 1,7	+ 4,3
Océanie	309	462	465	1,2	+ 0,7	+ 50,7
Pays de l'annexe I	14 964	13 424	13 535	35,7	+ 0,8	- 9,5
Pays hors de l'annexe I	7 042	22 513	23 090	60,9	+ 2,6	+ 227,9
Soutes aériennes internationales	259	559	565	1,5	+ 1,0	+ 118,0
Soutes maritimes internationales	372	684	697	1,8	+ 2,0	+ 87,6
Monde	22 637	37 180	37 887	100,0	+ 1,9	+ 67,4

Note : les soutes internationales correspondent aux émissions des transports internationaux maritimes et aériens qui sont exclues des totaux nationaux (voir glossaire).
Source : EDGAR, 2019

Source : D'après le Ministère de la transition écologique, « Chiffres clés du climat. France, Europe et monde, édition 2021 »

Les négociations qui ont succédé à la première phase du protocole de Kyoto ont bien cherché à impliquer davantage les pays en développement dans les efforts de réduction. Cependant, celles-ci se sont souvent heurtées aux réticences des pays du Sud, qui s'appuient sur les divers indicateurs montrant que la pression environnementale des pays développés reste encore aujourd'hui bien plus forte que celle des pays en développement.

Compléments pour le professeur : Développement et forte pression environnementale au Nord, sous-développement et faible pression environnementale au Sud

« L'empreinte écologique est définie comme étant la surface totale nécessaire, d'une part à la production de la nourriture et de fibres et, d'autre part, à l'absorption des déchets provenant de la consommation d'énergie. Il mesure les besoins d'utilisation de l'espace et des ressources naturelles par les sociétés humaines et confronte ces besoins avec la capacité de ces espaces à supporter l'utilisation humaine et à se renouveler [...] Ainsi conçu, cet indicateur nous paraît pertinent pour renseigner sur la pression humaine exercée sur les ressources environnementales dans le monde. L'empreinte écologique a été vulgarisée par le World Wide Fund for Nature (WWF) qui l'utilise depuis 1998 comme base pour le rapport "planète vivante". Ce rapport établit un classement des pays et offre un aperçu de l'environnement tel qu'il est sollicité pour la satisfaction des besoins de la population (EE) en comparaison avec les disponibilités environnementales "naturelles" (biocapacité). Les dernières statistiques sur l'empreinte écologique des pays ont été publiées en 2008 et rendent compte des mesures relatives à la situation de l'année 2005 (WWF, 2008). D'après ces données, l'empreinte écologique mondiale était de 17,5 milliards d'hectares globaux, soit en moyenne 2,3hg/personne, alors que la biocapacité mondiale était de 13,6 milliards d'hectares globaux, soit en moyenne 2,1hg/personne. La demande mondiale en ressources vivantes procurées par la Terre est donc supérieure de près de 30% à la capacité d'offre et de régénération de la Terre. L'empreinte écologique d'un habitant des pays développés est plus de six fois supérieure à celle d'un habitant des pays en développement. L'empreinte moyenne d'un habitant des États-Unis est de 9,4 hg, alors que celle d'un habitant de la France est de 4,9 hg. »

Source : Moïse Tsayem DEMAZE, « Le Protocole de Kyoto, le clivage Nord-Sud et le défi du développement durable », *L'Espace géographique*, Belin, Vol.38, 2009/2.

Tout l'enjeu des négociations est alors d'inciter les pays en développement, notamment les pays émergents, à participer à la lutte contre le réchauffement climatique, et ce en assurant une répartition équitable des efforts de réduction des émissions. C'est cette difficulté qui a principalement joué dans l'enlisement des négociations à la suite du Protocole de Kyoto (1997). Ainsi, dès la Conférence de Bali (2007), les discussions ont principalement opposé d'un côté les États-Unis et le Japon qui rejetaient tout accroissement de l'effort de réduction des émissions des pays industrialisés, de l'autre des pays émergents tels la Chine qui refusaient de se voir imposer un objectif de réduction. Il fallut finalement attendre la Conférence de Copenhague (2009) pour que les pays émergents finissent par accepter de prendre des engagements ; la Chine par exemple s'engagea à améliorer de 40 à 45% l'efficacité énergétique de sa production d'ici 2020. Cependant, malgré ces quelques avancées, la Conférence de Copenhague a principalement été perçue comme un nouvel échec puisqu'elle n'a pas permis de renouveler et d'étendre le dispositif contraignant de Kyoto. En effet, pour obtenir la participation des pays

en développement, la COP de Copenhague (2009) et celle de Paris (2015) ont abandonné l'approche « *top down* » qui avait été privilégiée jusqu'alors pour lui préférer une approche « *bottom up* » (voir partie II) : les efforts de réduction n'ont plus aucune valeur contraignante mais reposent sur les engagements volontaires des États. Avec un tel dispositif, il y a de grandes chances pour que les réductions d'émissions demeurent bien inférieures à ce qui serait souhaitable pour agir contre le réchauffement climatique. Ainsi dans l'état actuel des engagements annoncés par les pays, les évaluations de différents experts évoquent une augmentation des températures proche de 3°C, là où le seuil de danger estimé par le GIEC est de 2°C.

Compléments pour le professeur : L'importance des transferts financiers Nord-Sud

Les Conférences de Copenhague (2009) et de Paris (2015) ont également montré l'importance des transferts financiers Nord-Sud dans les négociations internationales autour du changement climatique. Ces derniers ont joué un rôle important pour obtenir la participation des pays en développement. Lors de la COP15 (2009), les pays développés se sont engagés à fournir de nouvelles ressources d'un montant de 30 milliards de dollars pour la période 2010-2012 et à mobiliser ensuite 100 milliards de dollars par an d'ici 2020 pour aider les efforts de réduction d'émissions des GES des pays en développement (c'est le Fonds vert pour le climat qui a été créé dans cet objectif en 2010). Ces promesses ont été renouvelées lors de la COP21 (2015) qui prévoit la poursuite de cet objectif de mobilisation annuelle de 100 milliards de dollars jusqu'en 2025, avant d'en augmenter le montant à partir de cette date.

En conclusion, dans le domaine du réchauffement climatique, les négociations internationales ont permis d'atteindre un premier résultat : un nombre important de pays semble s'être accordé sur un objectif de limitation de l'augmentation des températures à +2°C par rapport à l'ère préindustrielle. Cependant, le consensus quant à la manière dont les efforts doivent être répartis entre les pays reste lui à trouver. Si certains doutent de la capacité des négociations à pouvoir répondre aux enjeux du réchauffement climatique, d'autres se veulent optimistes et soulignent les progrès récents accomplis dans ce domaine : intégration des pays émergents dans les négociations, retour des États-Unis dans l'accord de Paris, nouveaux engagements de réduction d'émissions de GES annoncés par Joe Biden en avril 2021, etc. L'efficacité de l'action publique internationale en matière environnementale dépendra très probablement de la manière dont celle-ci sera incarnée dans les prochaines années par une véritable volonté politique.

Bibliographie

AGHION P., HEMOUS D., et VEUGELER R., « Quelles politiques pour encourager l'innovation verte ? », *Regards croisés sur l'économie*, 2009.

AGHION P., et al., *Comment concilier développement économique et environnement ?*, Rapport de recherche du Conseil économique pour le développement durable, 2016.

ASPE C. et JACQUÉ M., *Environnement et société*, Éditions Quae, 2012.

BERGER A., PERIN N., DE PERTHUIS C., *Le développement durable*, Nathan, 2014.

BERRY A. et LAURENT É., « Taxe Carbone, le retour à quelles conditions ? », *Sciences Po OFCE, Working Paper n°6*, 2019.

BOY D., « Les acteurs de l'environnement. Qui peut faire avancer la cause environnementale en France ? », *Futuribles*, vol.435, n°2, 2020.

BUREAU D., HENRIET F., SCHUBERT K., « Pour le climat : une taxe juste, pas juste une taxe », *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, 2019.

COMBES J-L., COMBES-MOTEL P. et SCHWARTZ S., « Un survol de la théorie des biens communs », *Revue d'économie du développement*, Vol.24, De Boeck Supérieur, 2016.

DE PERTHUIS C. et TROTIGNON R., « COP21 : quelles chances de succès ? », *Politique étrangère*, vol. Été, n°2, 2015.

DEMAZE M. T., « Le Protocole de Kyoto, le clivage Nord-Sud et le défi du développement durable », *L'Espace géographique*, Vol.38, Belin, 2009.

FESTINER W. L. F., ABEL R. L. et SARAT A., « L'émergence et la transformation des litiges : réaliser, reprocher, réclamer », in *Politix*, vol.4, n°16, Quatrième trimestre 1991.

GIEC, *Changements climatiques 2014 : Rapport de synthèse. Contribution des Groupes de travail I, II et III au cinquième Rapport d'évaluation du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat*, Genève, Suisse, 2014.

GODARD O., « Une dette climatique ? De la responsabilité historique du Nord envers le Sud », *Le Débat*, vol.189, n°2, 2016.

GUIVARCH C. et TACONET N., « Inégalités mondiales et changement climatique », *Revue de l'OFCE*, vol.165, n°1, 2020

HASSENTEUFEL P., « Les processus de mise sur agenda : sélection et construction des problèmes publics », *Informations sociales*, vol.157, n°1, 2010.

Institute for Climate Economics (I4CE), *Panorama mondial des prix du carbone en 2017*, Paris, Octobre 2017.

KINDLEBERGER, C., *The international Economic Order. Essays on Financial Crisis and International Public Goods*, Berkeley : University of California Press, 1986.

LAURENT É., « Après l'accord de Paris, priorité à la justice climatique », *L'Économie politique*, vol.69, n°1, 2016.

LAURENT É., « La politique climatique européenne : vers une nouvelle ambition ? » in *L'économie européenne 2018* (pp.56-68), OFCE éd., La Découverte, Collection Repère, 2018

LASCOUMES P., *Action publique et environnement*. Presses Universitaires de France, 2018.

LASCOUMES P. et LE GALÈS P., *Sociologie de l'action publique*, Paris, 2012.

LÉVÊQUE F., *Économie de la réglementation*. La Découverte, 2009.

MICHELOT A., « Chapitre 1. La justice climatique : faire face à la responsabilité du changement climatique ? », *Journal international de bioéthique et d'éthique des sciences*, vol.30, n°2, 2019.

Ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer, en charge des relations internationales sur le climat, *Fiscalité environnementale, un état des lieux*, janvier 2017.

Ministère de la Transition Écologique, *Chiffres clés du climat. France, Europe et Monde*, Édition 2021.

MONTEL-DUMONT O. (dir.), « L'économie verte », *Cahiers Français*, n°355, Mars-avril 2010.

MOURAD M., « La lutte contre le gaspillage alimentaire en France et aux États-Unis. Mise en cause, mise en politique et mise en marché des excédents alimentaires », *Thèse Sciences Po*, 2018.

VALLÉE A., « Les solutions économiques aux problèmes environnementaux », *Cahiers*

Français, n°337, mars-avril 2007.

WENDLING C., « Les instruments économiques au service des politiques environnementales, *Économie et prévision*, n°182, 2008.