



## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

Sciences économiques et sociales

ENSEIGNEMENT

SPECIALITÉ

### QUELS SONT LES SOURCES ET LES DÉFIS DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ?

*Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.*

*Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.*

*Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.*

#### 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.

## *Problématique d'ensemble*

La croissance économique est un phénomène particulièrement complexe et instable. Non linéaire sur le moyen terme, elle dépend de l'accumulation et de la combinaison adéquate de nombreux facteurs et de l'action de nombreux acteurs, qui sont susceptibles de garantir un environnement favorable (cadre réglementaire préservé par des institutions idoines, en particulier au travers de droits de propriété adaptés) et de favoriser l'innovation (spécialement en stimulant la créativité des entrepreneurs qui sont incités à prendre des risques). De ce fait, ce processus de création contribue à détruire un certain nombre d'activités anciennes mais aussi des ressources non renouvelables, rendant sa soutenabilité à long terme incertaine. Ce processus contribue aussi à engendrer des inégalités de revenus, qui s'inscrivent également dans l'espace (marginalisation de certains territoires). D'où l'importance de la mise en place de politiques publiques stratégiques tant en matière économique (innovation sectorielle), environnementale (préservation) que socio-spatiale (compensation).

## *Savoirs scientifiques de référence*

### **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 est l'augmentation soutenue, pendant une période longue, de la production d'un pays, à la différence de l'expansion qui est l'accroissement de la production à court terme, momentané et réversible. La croissance n'est pas un processus identique dans tous les pays puisque les structures productives diffèrent. Elle peut être extensive et repose alors sur l'augmentation de la quantité de facteurs de production mis en œuvre, mais aussi intensive et dans ce cas elle s'explique principalement par une utilisation plus efficace des facteurs de production et repose alors sur l'augmentation de la productivité (gains de productivité). L'accroissement de la production est alors plus que proportionnel à l'augmentation de la quantité des facteurs de production. Les pays ont par ailleurs des types de croissance différents en fonction de leurs dotations en facteurs de production, en ressources naturelles et de leur spécialisation productive.

Pour appréhender de manière formelle le mécanisme de la production et de sa croissance, on utilise une « fonction de production », qui établit une relation entre le produit (l'*output*) agrégé et les intrants (les *inputs*) du processus de production. Elle indique donc quel est le niveau de production pour un niveau de capital et de travail donné, étant donné l'état de la technologie : un pays disposant d'une technologie plus avancée produira davantage avec une quantité donnée de travail et de capital qu'un pays avec une technologie moins avancée. L'accumulation de capital se fait grâce à l'investissement qui correspond à la création, l'acquisition de biens de production et/ou d'équipement. La fonction de production généralement utilisée dans les modélisations est celle dite « de type Cobb-Douglas ». C'est notamment le cas dans le modèle canonique de Robert Solow (« A Contribution to the Theory of Economic

Retrouvez éducol sur



Growth », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, n° 1, 1956, pp. 65–94). Elle a comme première propriété de supposer des *rendements d'échelle constants*, ce qui signifie que la productivité reste la même, quelle que soit la quantité produite (les modèles de croissance postérieurs au modèle de Solow introduisent la possibilité de rendements croissants). La deuxième propriété de la fonction de production est la présence de *rendements factoriels décroissants*. Si un seul des facteurs de production augmente, la production augmente, mais la même quantité de facteur supplémentaire va entraîner une augmentation de moins en moins importante de la production. Par exemple, les augmentations de capital par travailleur entraînent des augmentations de moins en moins importantes de la production par unité de capital.

La seule accumulation du capital ne peut donc pas garantir une croissance permanente de la production. En effet, en présence de rendements décroissants du capital, il faudrait de plus en plus de capital par travailleur pour permettre une croissance soutenue. Dans cette configuration, il arrivera un moment où la société ne voudra pas investir davantage (le taux d'épargne devrait être trop élevé) et la production cessera alors d'augmenter. Une croissance continue nécessite donc du progrès technique, puisque c'est ce dernier qui permet d'augmenter la productivité et de compenser la décroissance des rendements factoriels marginaux.

La fonction de production permet au total d'établir que la croissance peut résulter d'une augmentation du nombre de travailleurs (c'est-à-dire de la population active occupée), d'une augmentation du capital (par le biais de l'investissement) ou d'une amélioration de la technologie de production (c'est-à-dire du progrès technique mesuré par la hausse de la productivité globale des facteurs, la PGF). Pour déterminer la cause de l'augmentation de la croissance ou de son ralentissement, Angus Maddison (1991) a comparé les taux de croissance de la production par travailleur au taux de progrès technique.

**Tableau 1 : Croissance de la production par habitant et taux de progrès technique (1950-1987)**

	Croissance de la production par habitant			Taux de progrès technique		
	Croissance annuelle de la production par habitant (en %) 1950-1973	Croissance annuelle de la production par habitant (en %) 1973-1987	Variation de la croissance annuelle de la production par habitant entre les deux périodes (en points de %)	Croissance annuelle moyenne du progrès technique 1950-1973 (en %)	Croissance annuelle moyenne du progrès technique 1973-1987 (en %)	Variation du taux de progrès technique entre les deux périodes (en points de %)
France	4,0	1,8	- 2,2	4,9	2,3	- 2,6
Allemagne	4,9	2,1	- 2,8	5,6	1,9	- 3,7
Japon	8,0	3,1	- 4,9	6,4	1,7	- 4,7
Royaume-Uni	2,5	1,8	- 0,7	2,3	1,7	- 0,6
États-Unis	2,2	1,6	-0,6	2,6	,6	- 2,0
Moyenne	4,3	2,1	- 2,2	4,4	1,6	- 2,8

Retrouvez éducol sur



Source : Maddison A., *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford University Press, 1991.

Le tableau suggère trois conclusions :

1. La période de forte croissance de la production de 1950 à 1973 était due à une croissance rapide du progrès technique, *et non pas à une accumulation inhabituelle de capital.*
2. Le ralentissement de la croissance de la production depuis 1973 vient d'un ralentissement de la croissance du progrès technique, *et non pas d'une faible accumulation du capital.*
3. La convergence des productions par travailleur provient d'un taux de progrès technique plus fort, *plutôt que d'une importante accumulation de capital.*

On constate donc que certains pays sont plus pauvres (ont un niveau de production par habitant plus faible) parce qu'ils sont moins avancés techniquement. Au cours du temps, ils importent donc des technologies étrangères et/ou développent leurs propres technologies pour converger vers les pays les plus riches. Le Japon, la France, l'Allemagne ont ainsi eu une croissance supérieure à la croissance américaine après-guerre, parce que le progrès technique mesuré par la PGF a crû à un rythme plus rapide dans ces pays qu'aux États-Unis. Il est important à cet égard de bien faire la distinction entre taux de croissance et niveau de production (de richesse) par habitant. Les pays qui convergent vers les pays plus riches ont logiquement des taux de croissance plus élevés, nourri par le rythme d'un progrès technique « d'imitation ».

Il est possible de compléter cette analyse au travers d'une décomposition comptable de la croissance annuelle moyenne du volume du PIB. Si cette dernière repose sur des hypothèses fortes (fonction de production Cobb-Douglas à rendements d'échelle constants), elle permet cependant de bien distinguer cinq sources de la croissance : la population, le taux d'emploi (ici le rapport de l'emploi total sur la population en âge de travailler), la durée du travail, la productivité globale des facteurs et l'intensité capitaliste (la somme de ces deux dernières composantes correspondant à la contribution de la productivité du travail).

Durant l'essentiel du XX<sup>e</sup> siècle, le pays ayant le leadership mondial (les États-Unis) a connu une contribution importante de la productivité à la croissance grâce à de nombreuses innovations qui ont constitué la « seconde révolution industrielle » (énergie électrique, moteur à explosion, chimie-pharmacie). Cette contribution est cependant dégressive au cours des décennies avant de connaître un sursaut entre 1995 et 2005 grâce aux technologies de l'information et de la communication (TIC, base de la « troisième révolution industrielle »). Si la première vague est bien présente dans les pays suiveurs (Japon, Royaume-Uni, zone euro) avec un décalage de plusieurs décennies qui se matérialise pendant les Trente glorieuses, la seconde vague ne se concrétise en revanche pas au début du XXI<sup>e</sup> siècle pour ces pays, laissant penser à un décrochage.

Retrouvez éducol sur



**Tableau 2 : Sources de la croissance aux États-Unis et dans la zone euro (1890-2015) ; contributions annuelles moyennes (points de pourcentage : pp)**

	USA						Euro Area					
	1890-1913	1913-1950	1950-1975	1975-1995	1995-2005	2005-2015	1890-1913	1913-1950	1950-1975	1975-1995	1995-2005	2005-2015
GDP	3.8	3.3	3.5	3.2	3.4	1.4	2.4	1.0	5.1	2.5	2.0	0.6
Capital deepening	0.6	0.5	0.7	0.2	0.6	0.5	0.5	0.4	1.6	1.0	0.5	0.6
Population	1.9	1.2	1.4	1.1	1.0	0.8	0.8	0.4	0.7	0.3	0.4	0.4
Employment rate	0.5	0.0	0.1	0.8	0.1	-0.5	0.0	-0.5	-0.2	-0.1	0.8	-0.1
Hours worked	-0.4	-0.9	-0.4	0.0	-0.2	-0.1	-0.3	-0.5	-0.7	-0.6	-0.4	-0.3
TFP	1.3	2.5	1.8	1.1	1.8	0.6	1.4	1.2	3.6	1.8	0.7	0.2

*Lecture* : En moyenne, de 1890 à 1913, le PIB des États-Unis a crû de 3,8 % par an (contre 2,4 % dans la zone euro). Les contributions à cette croissance sont de 1,3 pp pour la PGF (TFP en anglais), 0,6 pp pour l'intensité capitaliste, 1,9 pp pour la population, 0,5 pp pour le taux d'emploi et -0,4 pp pour la durée du travail.

Source : Bergeaud, A., Cette G., Lecat R., « Total Factor Productivity in Advanced Countries: A Long-Term Perspective », *International Productivity Monitor*, p. 7, 2017.

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

Le progrès technique présente plusieurs dimensions.

- Il peut permettre de produire de plus grandes quantités avec un même niveau de travail et de capital (d'où la hausse de la PGF), de créer de nouveaux produits, de produire des produits de meilleure qualité et de produire une plus grande variété de modèles pour un même bien.
- Le progrès technique est donc le résultat d'un processus d'innovation : il permet de créer ou d'améliorer les techniques de production (innovations de procédé) ou de créer ou d'améliorer les produits (innovations de produit). Les innovations de procédé correspondent à de nouvelles techniques de production ou à l'amélioration de techniques de production existantes. Elles permettent d'accroître la productivité (exemple : le toyotisme). Les innovations de produit représentent la création de nouveaux biens ou l'amélioration de biens existants (exemple : les smartphones).

Au niveau microéconomique, si l'on suit J.A. Schumpeter (1911), cette dynamique de l'innovation est assumée par l'entrepreneur, qui reçoit en contrepartie un profit plus important, en lien avec la prise de risque qu'elle induit. L'entrepreneur-innovateur se trouve en effet dans une situation de monopole temporaire. Monopole, parce qu'il est le seul offreur sur le marché du nouveau produit ou de la nouvelle variété, ou bien encore parce qu'il est le seul à utiliser la nouvelle technique de production. Temporaire, jusqu'à ce que des concurrents soient capables d'offrir un produit similaire ou un produit plus innovant. Ce monopole temporaire peut évidemment être régénéré. Par exemple, Intel a réussi depuis 1965 à doubler la puissance de calcul des microprocesseurs tous les 18 mois en moyenne (loi de Moore), lui permettant ainsi de maintenir son monopole temporaire à chaque nouvelle génération de microprocesseur.

Au niveau macroéconomique, à la différence du modèle de Solow (1957), au sein duquel le progrès technique était réputé exogène (il ne résulte pas de raisons économiques), les théories de la croissance endogène, qui se développent à partir des années 1980, cherchent à expliquer le rythme et l'orientation du progrès technique. Dans ces théories, le progrès technique résulte d'investissements qui vont permettre d'augmenter la productivité globale des facteurs. Ces investissements sont des dépenses en recherche et développement (R&D), en formation, en capital physique (machines) et aussi en infrastructures publiques, dans la mesure où chacun de ces investissements génère des externalités positives. Comment ces investissements peuvent-ils agir sur la productivité globale des facteurs ?

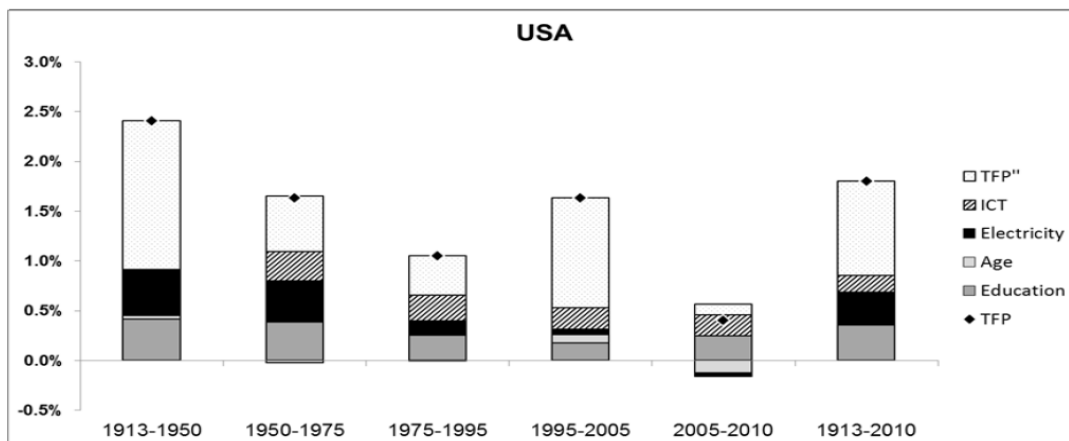
En augmentant leurs dépenses de R&D (investissement immatériel), les entreprises augmentent la probabilité de découvrir et de mettre en vente un nouveau produit ou une production réalisée avec une nouvelle technique de production permettant d'augmenter la productivité ou la qualité de la production et par là-même d'augmenter leur valeur ajoutée et leurs profits. En améliorant le niveau de compétences de la population active (capital humain), l'État (grâce à la formation initiale) et les entreprises (par le biais de la formation continue) augmentent la productivité des travailleurs et leur capacité à adopter de nouvelles techniques de production. Les entreprises investissant dans des machines (investissement matériel) augmentent leur capacité de production ou leur productivité et génèrent des goulots d'étranglement qui vont à leur tour nécessiter de nouveaux investissements. Ainsi, une hausse de la productivité à une étape de la chaîne de valeur entraîne un manque de biens intermédiaires, par exemple si la productivité n'a pas été augmentée au même rythme en amont. L'entreprise ou ses fournisseurs doivent alors investir dans de nouvelles machines pour répondre à la demande et éviter un ralentissement de la production. De la même manière, des infrastructures numériques de qualité (investissement public) génèrent des externalités en permettant aux entreprises bénéficiant par exemple de la fibre pour leurs communications de doper leur productivité.

Pour bien comprendre les processus de croissance, il convient donc d'endogénéiser de nouveaux facteurs (tels le niveau d'éducation ou l'âge moyen du stock des équipements) et les chocs technologiques (en particulier les révolutions de l'énergie électrique et des TIC). Les pays à plus forte croissance (et/ou à plus fort niveau de richesse) vont être ceux qui investissent davantage dans tous les facteurs qui augmentent la PGF : la croissance devient pour partie endogène.

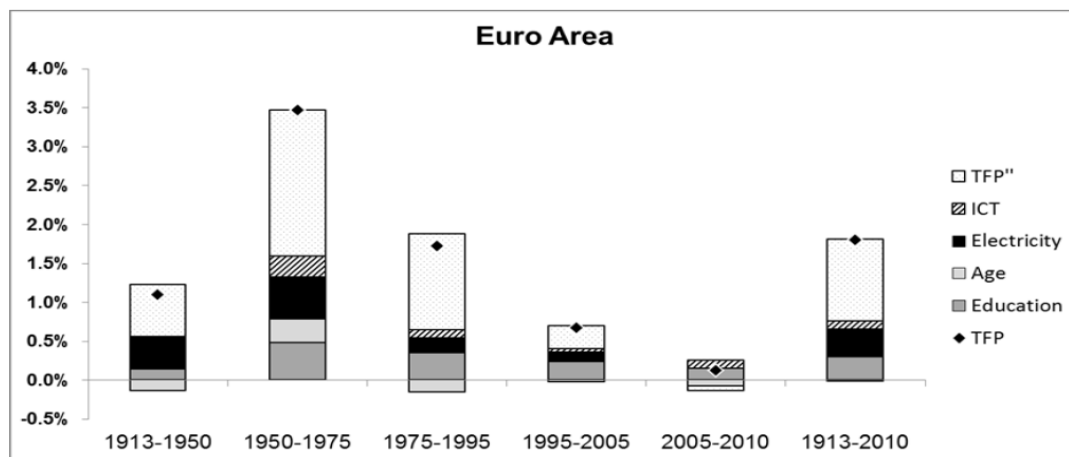
Antonin Bergeaud *et al.* (2017) se sont efforcés d'expliquer la faiblesse de la croissance de la productivité sur la période récente (2005-10) au travers de cette addition de facteurs.

**Tableau 3 : Facteurs affectant la croissance de la PGF (ou TFP) aux États-Unis et dans la zone euro (1913-2010) ; (en points de pourcentage)**

Panel A:



Panel B:



Source : Bergeaud, A., Cetté G., Lecat R., « Total Factor Productivity in Advanced Countries: A Long-Term Perspective », *International Productivity Monitor*, p. 15, 2017.

Les théories de la croissance endogène considèrent donc que la croissance est un phénomène cumulatif. Ainsi, le progrès technique favorise la croissance, qui elle-même permet de financer les investissements à l'origine du progrès technique. Par ailleurs, un investissement supplémentaire engendre toute une série d'externalités positives. Dans la plupart des cas, grâce à ces investissements, le niveau des connaissances progresse, un savoir-faire nouveau est développé. Les clusters (pôles de compétitivité) illustrent par ailleurs les externalités positives liées aux effets d'agglomération (A. Marshall, 1920).

Retrouvez éducol sur



## 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

Les entreprises engagent des dépenses de R&D pour les mêmes raisons qu'elles achètent de nouvelles machines et de nouvelles usines : pour doper leur profit. En augmentant leurs dépenses de R&D, elles renforcent la probabilité d'innover (renouveler leur gamme de produits ou utiliser une nouvelle technique de production), détruisant ou abandonnant par là-même les précédent(e)s, et ainsi d'augmenter leurs profits. Les résultats de la R&D sont surtout des idées. Or, si une nouvelle machine ou une nouvelle usine ne peut se faire voler, une idée peut se faire copier par une autre entreprise. La protection apportée par les brevets, qui permet d'exclure quiconque de l'utilisation d'une innovation, est alors déterminante.

L'entrepreneur sera d'autant plus incité à innover qu'il espère pouvoir prolonger une situation de monopole temporaire le plus longtemps possible, augmentant d'autant ses profits. En revanche, si l'entreprise ne peut pas s'approprier les profits résultant du développement de ses nouveaux produits, elle n'engagera pas de dépenses de R&D et le taux de progrès technique sera faible. C'est pourquoi les pays développés ont édicté des lois sur la propriété intellectuelle et attribuent des brevets. Un brevet donne à l'entreprise qui, la première, a réalisé une innovation (un nouveau produit ou une nouvelle technique) le droit d'exclure quiconque (les autres producteurs) de la production ou de l'utilisation de cette innovation pour une durée définie.

Pour autant, il ne faut pas à l'inverse que le brevet soit un frein à la diffusion du progrès technique. Par exemple, le brevet qui permet de rémunérer la prise de risque de l'innovateur dans l'industrie pharmaceutique ne doit pas être un frein à la diffusion des médicaments aux populations défavorisées. Ainsi, dans certains cas, comme pour le traitement du Sida, des accords permettent à la fois le financement de la R&D des industries pharmaceutiques et la vente de médicaments à prix plus faible dans les pays émergents.

Les institutions des pays démocratiques assurent le respect de la propriété et notamment de la propriété intellectuelle. Elles permettent par conséquent aux agents économiques de former des anticipations, de réaliser des investissements en R&D puisque leurs droits de propriété seront garantis. Elles fournissent ainsi un cadre institutionnel favorable à la croissance. *A contrario*, dans les pays les moins avancés, faute d'institutions adaptées, de règles de la protection de la propriété intellectuelle clairement établies, mais aussi de marchés financiers développés (permettant le drainage de l'épargne nécessaire au financement des investissements d'innovation), de stabilité politique (rassurant sur la stabilité du cadre juridique et notamment des droits de propriété), les investissements, notamment en R&D, ne peuvent être réalisés et la croissance s'en trouve limitée.

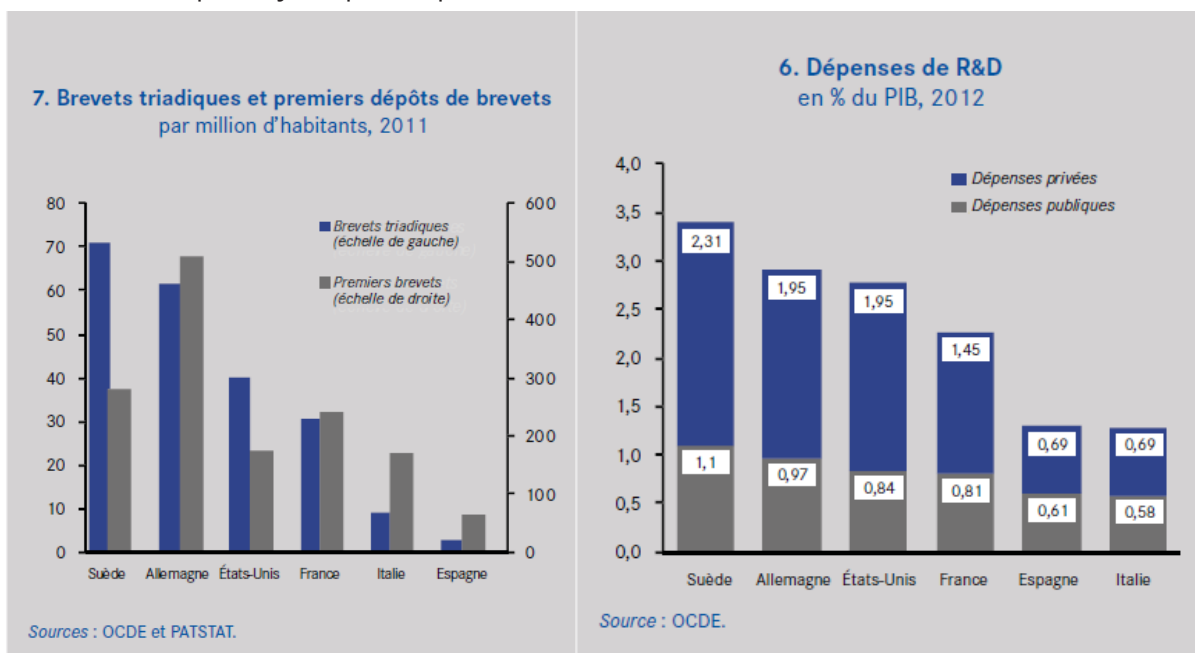
On remarque par ailleurs que les pays les plus innovants, c'est-à-dire les pays dans lesquels le nombre de brevets « triadiques » (des brevets conjointement déposés dans les trois pôles économiques mondiaux afin de garantir la protection de l'innovation à l'échelle planétaire) rapporté à la population est le plus élevé (voir activité pédagogique 1 proposée dans cette ressource), sont ceux qui ont établi de nombreux

Retrouvez éducol sur





liens entre recherche fondamentale, recherche appliquée et développement expérimental. Ainsi, en Suède, en Allemagne et aux États-Unis, les liens entre entreprises et universités sont nombreux et la part des dépenses de R&D financée par les entreprises y est plus importante.



Source : Artus, P. et al. (2014), [Redresser la croissance potentielle de la France](#), Note du CAE n°16 (2014).

Finalement, en même temps qu'elle est génératrice de progrès technique et de croissance, l'innovation détourne des facteurs de production de leur emploi habituel et conduit à un processus qualifié de « destruction créatrice », c'est-à-dire un processus de destruction d'activités anciennes et de création d'activités nouvelles du fait des innovations. De manière progressive, les structures de production existantes deviennent donc obsolètes (en raison d'une moindre rentabilité) et disparaissent au profit de nouveaux produits et/ou marchés, de nouvelles matières premières et/ou sources d'énergie, voire de nouveaux types d'organisation industrielle. Cela implique en même temps des réallocations dans l'emploi du facteur travail : destruction d'emplois et créations de nouveaux, disparition de métiers et émergence de nouveaux. La question de l'accompagnement de ces réallocations (notamment au moyen des dispositifs de formation) est donc essentielle. La dimension discontinue des innovations (qui apparaissent souvent « en grappe ») donne souvent à la croissance économique une allure cyclique d'autant plus marquée que l'innovation est plus importante.

## Comprendre comment le progrès technique peut engendrer des inégalités de revenus

La transformation des structures de production qui résulte de ces innovations n'est donc pas sans conséquence sur la « structure des emplois » et les niveaux de rémunération. Il y a des gagnants et des perdants du progrès technique.

À l'échelle macroéconomique, qui plus est lorsque les chaînes de valeur sont optimisées à l'échelle mondiale, une majorité des emplois détruits (en particulier dans les pays développés) sont des emplois peu qualifiés, qui exigent des politiques d'accompagnement des pouvoirs publics afin d'éviter un chômage de long terme pour cette catégorie de travailleurs.

À l'échelle mésoéconomique, en présence d'innovation radicale, ce sont des pans sectoriels entiers qui sont susceptibles de disparaître et nécessitent une restructuration/conversion industrielle.

À l'échelle microéconomique, les entreprises innovantes qui s'accaparent un marché sont en mesure de rémunérer davantage leurs actionnaires soit par le versement de dividendes plus élevés, soit par des rachats d'actions dans des proportions plus importantes. Cette rente permet aux entrepreneurs innovants et aux actionnaires de ces entreprises de percevoir des revenus conséquents issus de cette situation de monopole. Dans le cas des « entreprises superstars » (D. Autor *et al.*, 2017), la part des salaires dans la valeur ajoutée diminue en faveur des profits, ce qui contribue à l'accroissement des inégalités dans la mesure où leurs revenus et/ou leurs patrimoines croissent à un rythme plus important que ceux du reste de la population. Ces écarts de progression des revenus (tableau suivant) sont particulièrement visibles aux États-Unis et une lecture plus fine à l'échelle des comtés montre ainsi que les habitants des comtés de la Silicon Valley ont un revenu médian nettement plus élevé que ceux habitant dans des comtés californiens plus éloignés (il est de 126 000 \$ à Santa Clara contre 41 000 \$ à Trinity, pour une moyenne californienne de 75 000 \$ et étatsunienne de 62 000 \$ en 2018).

Retrouvez éduscol sur



**Tableau 4 : États-Unis : revenu réel moyen des ménages perçu par chaque quintile (en dollars constants, 2017)**

Année	Quintile le plus bas	Deuxième quintile	Troisième quintile	Quatrième quintile	Cinquième quintile	Les 5 % des ménages dont les revenus sont les plus élevés
1990	13 072	32 889	54 325	81 907	158 951	253 111
1995	13 372	32 683	54 648	84 007	175 310	302 560
2000	14 498	36 201	60 285	93 716	203 081	360 286
2005	13 407	34 423	58 259	91 635	200 800	353 772
2010	12 387	32 148	55 397	88 872	190 856	323 594
2013	12 220	32 477	56 644	91 144	203 796	352 531
2014	12 102	32 220	56 012	91 037	201 129	344 465
2015	12 889	33 762	58 803	95 223	209 384	363 039
2016	13 221	35 246	60 421	97 225	218 542	383 154
2017	13 258	35 401	61 564	99 030	221 846	385 289

Sources : Artus, P. (2019). *Rééquilibrer les politiques économiques : politique monétaire, politique budgétaire, politique salariale, politique commerciale*, 23 septembre, Flash 1271, Natixis et US Census Bureau.

Ainsi, la croissance est confrontée au défi de la progression des inégalités au sein de la population, notamment aux États-Unis, où les entrepreneurs des TIC de la Silicon Valley voient leurs revenus progresser à un rythme soutenu alors que les Américains percevant les revenus les plus modestes n'ont pas eu d'augmentation de leurs revenus depuis plusieurs décennies, et où la part du revenu national perçue par les 1 % des individus dont les revenus sont les plus élevés progresse également fortement.

Pour autant, si le progrès technique peut engendrer des inégalités de revenu, il permet avant tout de créer davantage de richesses, de répondre aux défis technologiques, environnementaux, sanitaires auxquels les pays sont confrontés et il est du ressort des politiques publiques de limiter les inégalités perçues comme les plus injustes (concentration des hauts revenus et polarisation des emplois qualifiés sur les territoires déjà les plus dynamiques), qui pourraient remettre en cause la croissance, le développement et la stabilité politique des pays.

## 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

La croissance est par ailleurs confrontée à un autre défi : celui de sa soutenabilité.

La production de biens et de services consomme des ressources naturelles qui ne sont pas toutes renouvelables (par exemple le pétrole) et produisent des externalités négatives sur l'environnement (pollution de l'air, des sols, de l'eau) dont les conséquences sur l'économie mais aussi sur la santé peuvent être importantes. Par exemple, la pollution de l'eau par les rejets issus de l'industrie peut occasionner l'arrêt des productions utilisant l'eau en aval de ces rejets. De même, les conséquences sur la santé (troubles respiratoires) et le risque climatique liés à la hausse de la pollution de l'air sont aussi des conséquences d'une croissance majoritairement carbonée qui posent la question de sa soutenabilité. Plus particulièrement, les émissions de gaz à effet de serre (GES), liées à l'activité économique, font peser un risque climatique et par voie de conséquence une menace sur la croissance économique à venir en cas de réalisation de ce risque.

Afin de permettre à la croissance de devenir soutenable, les innovations seront déterminantes pour assurer une transition énergétique (moteurs électriques ou à hydrogène pour les voitures, amélioration de l'efficacité de la production d'énergie solaire...). Cette transition suppose non seulement des dépenses en R&D, des investissements considérables dans les énergies renouvelables et dans des usines dont les modes de production et dont les productions mêmes permettront de diminuer les émissions de GES, mais aussi la destruction d'une partie du capital productif actuel comme des centrales à charbon, des usines produisant des voitures à moteur thermique..., c'est-à-dire un processus de destruction créatrice.

Ainsi, la réponse à apporter à ces externalités environnementales de la croissance passe par des innovations qui permettent dans le même temps de produire davantage de biens à même de satisfaire les besoins des populations tout en diminuant leur impact environnemental.

Retrouvez éduscol sur



## Ressources et activités pédagogiques

### Activité pédagogique 1 : 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

**Objectif :** Identifier les différentes sources de l'accroissement de la PGF (productivité globale des facteurs)

L'activité est construite à partir de la note du CAE, intitulée *Redresser la croissance potentielle de la France*, publiée en septembre 2014 sur le site du Conseil d'analyse économique (<http://www.cae-eco.fr/Redresser-la-croissance-potentielle-de-la-France>).

#### Étapes et ressources préconisées

- **Étape 1 :** À partir des encadrés 6 et 7 de la page 7, on peut établir une corrélation entre les dépenses de R&D et les brevets triadiques.
- **Étape 2 :** À partir des encadrés 2 et 4 des pages 3 et 5, on peut établir une corrélation entre l'investissement et la PGF.
- **Étape 3 :** À partir du tableau 2 de la page 8 et de l'encadré 2 de la page 3, on peut établir une corrélation entre les compétences de la population et la PGF.
- **Étape 4 : Synthèse :** Après avoir identifié dans un tableau récapitulatif les pays dont les performances sont les plus élevées pour les compétences des jeunes et de la population active, l'investissement, les dépenses de R&D, la PGF et la croissance, on peut rédiger un paragraphe argumenté mettant en évidence les corrélations entre formation, investissements (matériels et immatériels), PGF et croissance.

### Activité pédagogique 2 : Comprendre comment le progrès technique peut engendrer des inégalités de revenus : l'exemple des TIC

**Objectif :** Utiliser plusieurs graphiques et tableaux pour compléter un schéma

L'activité est construite à partir de l'article de Dominique GUELLEC et Caroline PAUNOV (2017) intitulé « Digital Innovation and the Distribution of Income », accessible sur <https://www.nber.org/papers/w23987>.

#### Étapes et ressources préconisées

- **Étape 1 :** À partir du document 1 de la page 1, on peut mettre en évidence le mécanisme par lequel les innovations dans les TIC contribuent à l'augmentation des inégalités.
- **Étape 2 :** À partir du document 2 de la page 5, on peut trouver et expliciter le lien entre la progression des revenus des plus riches et le mécanisme étudié à l'étape 1.
- **Étape 3 :** À partir du document 3 de la page 6 (par pays) et du document 7 de la page 12 (par secteur d'activités), on peut compléter le schéma du document 1 à l'aide de données du document 3 et du document 7 pour mettre en évidence les facteurs de progression des revenus.

Retrouvez éducol sur



### Activité pédagogique 3 : 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

**Objectif : Mettre en relation les risques du réchauffement climatique et les solutions que les innovations pourraient apporter**

L'activité est construite à partir du rapport de synthèse sur les changements climatiques 2014 du GIEC, accessible sur [https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/02/SYR\\_AR5\\_FINAL\\_full\\_fr.pdf](https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/02/SYR_AR5_FINAL_full_fr.pdf).

- **Étape 1 :** À partir de la figure 5 de la page 9, on peut expliquer respectivement les données 430-480 et 720-1000 dans les graphiques a et b et leurs conséquences en matière de hausse de la température.
- **Étape 2 :** À partir de la figure 8 de la page 14, on peut s'interroger sur les risques que le réchauffement climatique fait peser sur la croissance d'une part, sur l'espérance de vie d'autre part.
- **Étape 3 :** À partir du tableau 3 de la page 28, on peut relever des exemples d'innovations qui pourraient limiter les causes du réchauffement climatique.
- **Étape 4 : Synthèse :** À partir d'un exemple d'innovation, on peut montrer comment il est possible de reculer les limites économiques de la croissance, tout en limitant son impact sur l'environnement.

### Bibliographie et sitographie indicatives

- Aghion, P. Bergeaud, A. Boppart, T. Kelenow, P. Li, H. (2019), *A Theory of Falling Growth and Rising Rents*, Federal Reserve Bank of San Francisco, Working Paper Series, n°2019-11. <https://www.frbsf.org/economic-research/files/wp2019-11.pdf>
- Aghion, P. Akcigit, U. Bergeaud, A. Blundell, R. Hemous, D. (2019), *Innovation and Top Income Inequality*, The Review of Economic Studies, Volume 86, Issue 1. <https://academic.oup.com/restud/article/86/1/1/5026613>
- Artus, P. (2019), *Rééquilibrer les politiques économiques : politique monétaire, politique budgétaire, politique salariale, politique commerciale*, Flash 1271 (23 septembre), Natixis. <https://www.optionfinance.fr/blogs-analyses/le-blog-de-patrick-artus/reequilibrer-les-politiques-economiques-monetaire-budgetaire-salariale-commerciale.html>
- Artus, P. Garcia-Penalosa, C. Mohnen, P. (2014), *Redresser la croissance potentielle de la France*, Note du CAE, n°16, <http://www.cae-eco.fr/Redresser-la-croissance-potentielle-de-la-France>
- Autor, D. Dorn, D. Katz, L. Patterson, C. Van Reenen, J. (2017), *The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms*, NBER Working Paper Series, n° 23396. <https://www.nber.org/papers/w23396>
- Bergeaud, A. Cette, G. Lecat, R. (2017), *Total Factor Productivity in Advanced Countries: A Long-Term Perspective*, International Productivity Monitor, pp. 6-24. [http://www.csls.ca/ipm/32/Bergeaud\\_Cette\\_Lecat%20Version%202.pdf](http://www.csls.ca/ipm/32/Bergeaud_Cette_Lecat%20Version%202.pdf)
- Blanchard, O. Cohen, D. (2020), *Macroéconomie*, Pearson, 8<sup>e</sup> édition.
- Guelllec, D. Paunov, C. (2017), *Digital Innovation and the Distribution of Income*, NBER Working Paper Series, n° 23987. <https://www.nber.org/papers/w23987>

Retrouvez éducol sur



- Guellec, D. Ralle, P. (2003), *Les nouvelles théories de la croissance*, La Découverte, Collection Repères, 5<sup>e</sup> édition.
- Maddison, A. (1991), *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford University Press.
- Marshall, A. (1890), *Principles of Economics*, MacMillan.
- Marshall, A. (1920), *Industry and Trade*, Third Edition, <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/marshall/Industry&Trade.pdf>
- Solow, R. (1957), *Technical Change and the Aggregate Production Function*, The Review of Economics and Statistics, Vol. 39, n° 3. <http://www.piketty.pse.ens.fr/files/Solow1957.pdf>
- Schumpeter, J.A. (1911), *Théorie de l'évolution économique : recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*.

#### Données statistiques :

- Pour la France : INSEE : <https://www.insee.fr/fr/accueil>
- Pour les pays européens : Eurostat : <https://ec.europa.eu/eurostat/fr/home>
- Pour les États-Unis : <https://www.census.gov/> et <https://www.bea.gov/>
- Pour les comparaisons internationales : <https://www.oecd.org/fr/> , notamment les enquêtes PISA et PIAAC.

#### Recherche :

- National Bureau of Economic Research NBER : <https://www.nber.org/>
- Centre for Economic Policy Research CEPR : <https://cepr.org/>
- <http://www.longtermproductivity.com/>



## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

Sciences économiques et sociales

ENSEIGNEMENT

SPECIALITÉ

### QUELS SONT LES FONDEMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DE L'INTERNATIONALISATION DE LA PRODUCTION ?

*Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.*

*Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.*

*Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.*

#### Rappels des objectifs d'apprentissage

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



## Problématique d'ensemble

L'économie mondiale se caractérise par d'intenses flux commerciaux. Selon l'OMC (2018), la valeur des exportations mondiales de marchandises a atteint 17 730 milliards de dollars en 2017 (en croissance de 11 % par rapport à 2016) et celle des services 5 280 milliards (en croissance de 8 %). À nouveau, le volume du commerce mondial de marchandises (mesuré par la moyenne des exportations et des importations) a connu une croissance plus forte (4,7 %) que celle du PIB mondial (3 %). Ces flux et leur croissance peuvent s'expliquer par :

- les dotations factorielles et technologiques des nations ;
- les stratégies des firmes qui cherchent à différencier leurs produits, à exploiter les économies d'échelle, de variété et de réseaux ou à fragmenter le processus de production à l'échelle planétaire. Les firmes multinationales, estimées au nombre de 60 000 et contrôlant au moins 500 000 filiales (*Atlas de sciences politiques*, 2018), assurent en effet plus de la moitié des échanges commerciaux internationaux, en particulier en raison de ce que l'on nomme le « commerce intra-firme » (relations entre les filiales d'une même entreprise).

Cette expansion du commerce international de biens et services est génératrice d'importants « gains à l'échange » qui ne se répartissent cependant pas de manière uniforme. Si la mondialisation a permis de réduire les inégalités entre les nations depuis les années 1990, elle a aussi contribué à augmenter les inégalités à l'échelle infra-nationale (entre régions, entre territoires), au sein des pays développés comme des pays en développement. Le commerce international, à travers ses effets distributifs, fait donc des gagnants mais aussi des perdants. Ces derniers sont fortement demandeurs de politiques commerciales protectionnistes qui peuvent se justifier économiquement mais dont les effets peuvent s'avérer défavorables, en particulier à moyen terme.

## Savoirs scientifiques de référence

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

#### Le modèle des avantages absolus

En développant la théorie des avantages absolus, Adam Smith (1723-1790) rompt radicalement avec la position des mercantilistes qui concevaient le commerce international comme un jeu à somme nulle. Dans ce modèle, Adam Smith prend en compte deux nations et deux biens. Chaque nation possède un avantage absolu dans la production d'un des deux biens, c'est-à-dire un niveau de productivité plus élevé et donc un coût de production plus faible. Le commerce international permet à chaque pays de se spécialiser dans la production pour laquelle il dispose d'un avantage dans la mesure où il peut se procurer le bien qu'il ne produit plus auprès de son partenaire commercial. Cette spécialisation permet une meilleure allocation des ressources qui se traduit par une augmentation de la production mondiale. L'échange génère des gains mutuels : chaque nation, en se spécialisant dans le secteur où elle est la plus productive, puis en récupérant dans l'échange le bien qu'elle ne produit plus, dispose après échange d'une quantité plus grande des deux biens.

Retrouvez éducol sur



### Le modèle des avantages comparatifs

Le modèle du commerce international d'Adam Smith exclut toutefois la possibilité d'échanges commerciaux lorsqu'un pays concentre tous les avantages absolus. David Ricardo (1772-1823) conçoit le modèle des avantages comparatifs pour montrer que deux pays ont toujours intérêt à échanger et à se spécialiser, même si un des deux pays est plus productif que l'autre dans la fabrication des deux types de biens. Le modèle des avantages comparatifs est un modèle qualifié de 2x2x1 puisqu'il met en jeu deux nations, deux types de bien et un seul facteur de production : le facteur travail. Le modèle repose sur la double hypothèse que les facteurs de production sont immobiles à l'international mais parfaitement mobiles à l'intérieur de la nation. Concrètement, ils transitent rapidement et à faible coût d'une branche sectorielle à une autre ou d'un espace géographique à l'autre. Dans ce modèle, les décisions de spécialisation ne vont plus se fonder sur les écarts de coûts absolus entre pays mais sur les écarts de coûts relatifs (soit le ratio : quantité de travail pour produire une unité du bien A / quantité de travail pour produire une unité du bien B). Chaque nation a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle son coût relatif est plus faible que celui de l'autre pays et à se procurer le bien qu'elle ne produit plus par l'échange international. Ainsi, alors qu'un pays peut être privé de tout avantage absolu, il est potentiellement toujours détenteur d'un avantage relatif (comparatif) et la spécialisation est toujours possible. Chaque pays se spécialisant dans la production où il est relativement le meilleur ou relativement le moins mauvais, l'allocation des ressources est améliorée et la production mondiale abondée par rapport à une situation d'autarcie.

### Les dotations factorielles à l'origine des avantages comparatifs

Dans une optique néoclassique, les économistes suédois Eli Heckscher (1879-1952) et Bertil Ohlin (1899-1979 ; Prix Nobel 1977) contribuent par leurs travaux respectifs à affiner la théorie des avantages comparatifs. Ils élaborent un modèle 2x2x2 mettant en jeu deux nations, deux biens et deux facteurs de production : le capital et le travail. Ils supposent que :

1. les facteurs de production sont parfaitement mobiles à l'intérieur des nations mais immobiles entre les nations ;
2. les technologies sont identiques dans les deux nations ; contrairement au modèle de Ricardo, il n'y a pas de différences de productivité entre les nations ;
3. les préférences des consommateurs sont similaires au sein des deux nations. Celles-ci se différencient uniquement par leurs dotations relatives en facteurs.

Ce sont donc ces différences de dotation factorielle qui vont permettre d'expliquer la spécialisation et le commerce international. Si dans un premier pays, le facteur travail est relativement abondant et le facteur capital relativement rare, le prix du facteur travail relativement au facteur capital sera bon marché. Ce pays aura donc intérêt à se spécialiser dans la production du bien requérant beaucoup de travail et économisant du capital. À l'inverse, dans un pays où la main-d'œuvre est relativement rare et le capital relativement abondant, il sera plus avantageux de se spécialiser dans les productions de biens intensives en capital parce que le coût du capital relativement au travail y est plus faible. Par conséquent, le théorème Heckscher-Ohlin énonce qu'un pays dans lequel un facteur de production est relativement abondant exporte le bien relativement intensif en ce facteur. Tout se passe comme si les pays s'échangeaient indirectement, à travers les biens qu'ils exportent, les facteurs de production qu'ils possèdent en abondance contre les facteurs de production qui sont rares sur leur territoire. En assurant une meilleure allocation des facteurs de production, le commerce international est facteur de gains à l'échange pour les deux pays.

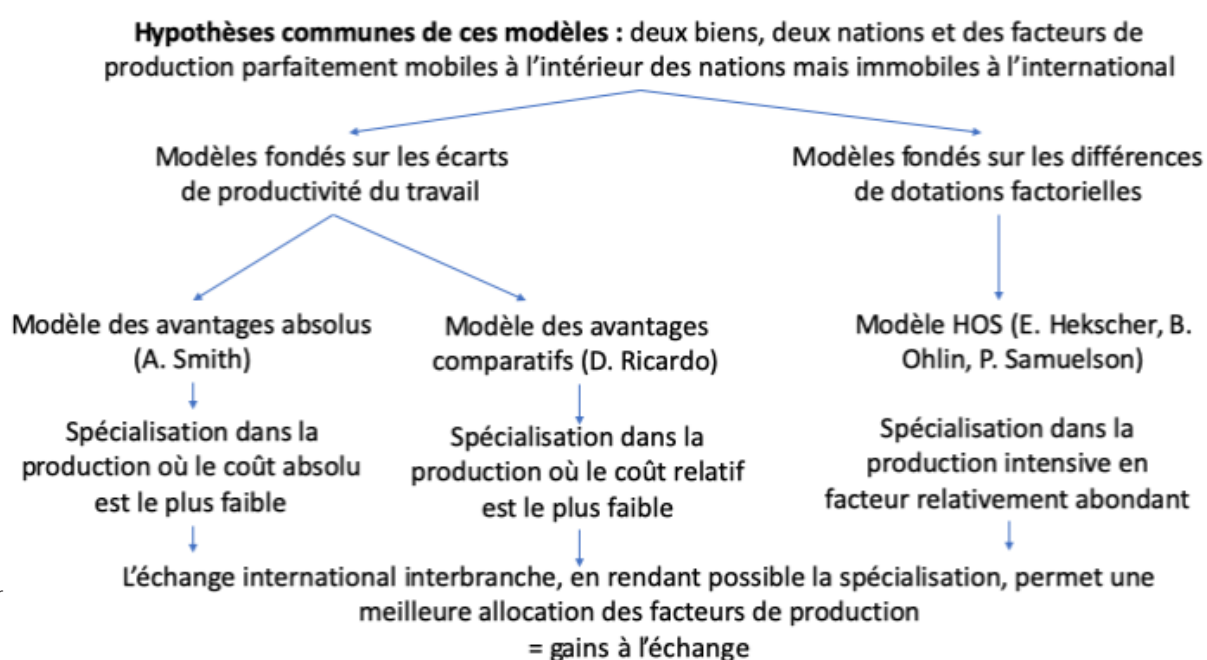
Wolfgang Stolper (1912-2002) et Paul Samuelson (1915-2009 ; Prix Nobel 1970) proposent un prolongement du théorème Heckscher-Ohlin en analysant les effets du commerce international sur la rémunération des facteurs de production. Dans le pays se spécialisant dans le bien intensif en facteur travail, la demande de travail augmente alors que la demande de capital diminue. Il en découle une amélioration de la rémunération du facteur travail et une détérioration de la rémunération du facteur capital. Dans le pays qui se spécialise dans le bien intensif en facteur capital, les rémunérations des facteurs connaissent des évolutions inverses, si bien que le commerce international tend peu à peu à faire converger les rémunérations relatives des facteurs dans les deux pays.

La somme des travaux d'E. Heckscher, B. Ohlin, W. Stolper et P. Samuelson constitue ce que l'on appelle désormais communément le théorème HOS.

### Le paradoxe de Leontief : la nécessité de prendre en compte les dotations technologiques

En complément à cette mise en perspective, il est possible d'évoquer le célèbre article de Wassily Leontief (1906-1999 ; Prix Nobel 1973), publié en 1953, qui procède à une évaluation empirique du modèle HOS sur la base des données du commerce extérieur des États-Unis de 1947 et parvient à un résultat paradoxal. Alors que le facteur de production abondant aux États-Unis est le facteur capital, les données statistiques font apparaître que ses exportations sont moins intensives en capital que ses importations. Ce constat empirique constitue par conséquent une remise en cause du modèle HOS. Pour résoudre ce paradoxe, il faut rompre avec une hypothèse du modèle en considérant que les différentes nations n'ont pas accès aux mêmes technologies et ne sont pas dotées du même niveau de capital humain. Dès lors, les productivités du travail diffèrent selon les pays. En effet, si les exportations des États-Unis en 1947 sont surtout constituées de biens intensifs en facteur travail, c'est avant tout parce que la productivité du travail américain est, à cette époque, 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 internationales de dotations technologiques et de capital humain représentent par conséquent des sources importantes d'avantages comparatifs.

### Schéma de synthèse : Les théories traditionnelles du commerce international

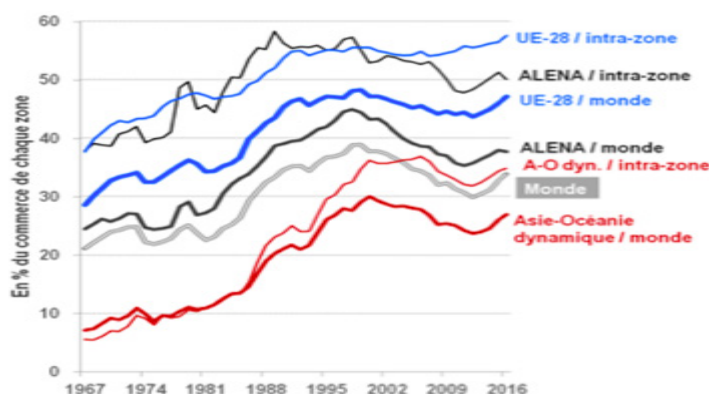


## Comprendre le commerce international entre pays comparables (différenciation des produits, qualité des produits et fragmentation de la chaîne de valeur)

### L'incapacité des théories traditionnelles à expliquer l'échange entre pays similaires

Le commerce intrabranche, c'est-à-dire le commerce croisé de produits similaires, occupe une place importante dans le commerce mondial aujourd'hui. En quarante ans, son poids dans le commerce mondial, mesuré à travers l'indicateur de Herb Grubel et Peter Lloyd, a plus que triplé. Il représentait seulement 10 % du commerce mondial en 1960 contre plus de 35 % en 2016 (CEPII, 2018).

### Le commerce mondial intrabranche (CEPII, 2018)



Source : [Carnets graphiques](#) : l'économie mondiale dévoile ses courbes. CEPII - 2018

Cela signifie que des pays comparables en termes de niveau de développement échangent de plus en plus entre eux, phénomène que les théories traditionnelles du commerce international ne savent pas expliquer. Les nouvelles théories du commerce international, qui se développent dans les années 1980, sont précisément nées de cette volonté d'expliquer ce type d'échange. Ces dernières reposent sur la concurrence imparfaite qui intègre les produits différenciés et les rendements d'échelle croissants.

### Différenciation des produits et échange entre pays comparables

Les économistes parlent de différenciation horizontale des produits lorsque les firmes proposent des produits différents de leurs concurrents – taille, forme, couleur, design... – mais de qualité et de prix comparables. Pour un prix identique, la demande adressée à des produits différenciés horizontalement se répartit entre les différents producteurs. Dans une telle structure de marché, qualifiée de concurrence monopolistique, chaque firme est en monopole sur un produit au sein d'un ensemble de produits différenciés horizontalement. La demande qui est adressée à leur produit respectif dépend non seulement du prix qu'elles pratiquent mais aussi des prix des produits concurrents, certes différents mais qui demeurent substituables aux yeux des consommateurs. Dans ces conditions, le commerce entre pays comparables s'explique par les différences de goût des consommateurs. Ces derniers recherchent une gamme étendue de variétés pour s'approcher au mieux du produit qui constitue leur idéal (bien spécifique pour chacun d'eux). Même si deux nations se caractérisent par des dotations factorielles et technologiques proches, elles ont intérêt à échanger parce que le commerce international augmente la satisfaction des consommateurs en mettant à leur disposition une diversité plus importante de biens et de services.

Paul Krugman (Prix Nobel 2008) ajoute l'hypothèse de rendements croissants dans ces modèles de concurrence monopolistique. En autarcie, le nombre de firmes, les quantités produites et le nombre de variétés sont limités par la taille du marché domestique. L'ouverture au commerce international permet aux firmes d'accéder à un marché beaucoup plus vaste. Elles sont donc incitées à exporter pour exploiter les économies d'échelle. La baisse des coûts unitaires leur permet d'accroître leurs recettes ; les consommateurs bénéficient de prix plus bas et d'une plus grande variété à travers à la fois un effet d'échelle et un effet pro-compétitif qui diminue le pouvoir de marché des firmes domestiques.

Les firmes peuvent également différencier verticalement leurs produits en proposant des produits similaires mais de niveaux de gamme différents. Cette différenciation verticale des produits, c'est-à-dire des différences de qualité entre produits, permet d'expliquer pourquoi des pays comparables procèdent à des échanges croisés de produits similaires. Il faut noter que ce type de commerce intra-branche est compatible avec une analyse en termes d'avantages comparatifs. Les pays vont se spécialiser sur un niveau de gamme en fonction de leurs dotations relatives en travail et en technologie.

#### Fragmentation de la chaîne de valeur et échanges entre pays comparables

Les modifications organisationnelles des entreprises couplées à la baisse des coûts du commerce ont conduit les firmes à fragmenter les chaînes de valeur, c'est-à-dire à scinder la réalisation d'un produit (de sa conception jusqu'à sa commercialisation en passant par l'assemblage ou le marketing) en de multiples tâches qui ne seront pas réalisées dans le même pays, afin de des bénéficier des avantages comparatifs respectifs des différents territoires dans le monde. Cette fragmentation de la chaîne de valeur génère *de facto* le développement d'échanges intra-branches de produits semi-finis. Selon l'OMC ([Examen statistique du commerce mondial 2018](#)), les exportations de biens intermédiaires représentent, en 2016, 40 % des exportations mondiales de marchandises et 45 % de ces exportations de produits semi-finis constituent des échanges intra-branches ([Carnets graphiques : l'économie mondiale dévoile ses courbes](#). CEPII, 2018).

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

##### Les exportations d'un pays sont essentiellement le fait des firmes les plus productives

En 2015, seules 9,3 % des firmes françaises (hors microentreprises et autoentrepreneurs) déclaraient des exportations selon l'INSEE. L'immense majorité des firmes françaises (plus de 90 %) n'exporte donc pas. Certes, une partie de ce constat s'explique par le fait qu'il est difficile d'exporter dans certaines activités de services, mais la tendance est toutefois similaire en retenant uniquement les firmes du secteur industriel, puisque seulement 19 % d'entre elles exportent. Cette concentration des exportations sur un petit nombre de firmes n'est pas spécifique à la France et se retrouve dans les statistiques des exportations de tous les pays du monde.

Marc Mélitz, dans un article de 2003, propose une explication de ce phénomène. Il reprend les analyses de Paul Krugman mais rompt avec l'hypothèse d'agent représentatif. Dans son modèle, les firmes sont hétérogènes : elles sont plus ou moins productives et se caractérisent donc par des coûts de production plus ou moins élevés. Lorsqu'une firme entre sur le marché, elle supporte un coût d'entrée irrécouvrable et

Retrouvez eduscol sur



ne sait pas à l'avance quel sera son niveau de productivité, et donc de coût marginal. Si son coût marginal s'avère trop élevé pour fixer un prix permettant d'attirer des clients tout en faisant des profits, la firme réalisera des pertes et sortira du marché. Seules les firmes qui survivent à ce processus de sélection peuvent envisager de s'insérer dans le commerce mondial. Mais exporter implique des coûts de commerce (communication, transports, assurance, formalités administratives...) qui viennent augmenter le coût de la production exportée. Ces coûts du commerce réduisent donc les profits réalisés à l'export pour toutes les firmes. Les plus performantes restent profitables mais pas celles qui le sont moins, ce qui explique que les exportations se concentrent sur une minorité de firmes très productives (P. Krugman, M. Obstfeld, M. Mélitz, 2018). Ainsi, selon T. Mayer et G. Ottaviano, la capacité à exporter est réservée à un club restreint de *happy few* : en 2003, les deux tiers des exportations françaises étaient réalisés par 1 % des exportateurs, appelés « superstars ».

### L'ouverture au commerce international renforce la productivité moyenne des firmes

Au fur et à mesure que les coûts de commerce diminuent, le poids des firmes exportatrices augmente et les plus performantes d'entre elles accroissent leurs parts de marché. Dans le même temps, la concurrence étrangère fait disparaître les firmes domestiques les moins productives. Le commerce international exerce donc des effets différenciés sur les firmes en fonction de leur niveau de productivité. Les plus productives voient leurs parts de marché et leurs profits augmenter alors que les moins productives disparaissent ou voient leurs parts de marché se réduire.

Le commerce international engendre donc une réallocation de la main-d'œuvre des entreprises les moins productives vers les entreprises les plus productives, faisant de ce fait augmenter la productivité moyenne et donc le bien-être moyen. Cette nouvelle forme de gain à l'échange ne s'explique pas par les différences entre pays mais par la compétition internationale.

Dans une optique néo-schumpétérienne, Philippe Aghion, Antonin Bergeaud, Matthieu Lequin et Marc Mélitz analysent, dans un article de 2018, l'effet de la concurrence internationale sur l'effort d'innovation des firmes et donc *in fine* sur leur productivité. Ils montrent que l'effet du commerce sur l'innovation et la productivité est différencié selon la distance à la frontière technologique des entreprises. 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 des firmes, l'effet taille de marché accroît l'incitation à innover parce qu'il augmente les rentes d'innovation.
- En revanche, l'effet de concurrence ne produit pas les mêmes incitations. 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 ainsi à une évaluation empirique de leur modèle et montrent que, lors d'un choc d'export, c'est-à-dire l'ouverture de nouveaux marchés à l'exportation, 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.

## Comprendre l'internationalisation de la chaîne de valeur et savoir l'illustrer

### Les conditions permissives de l'internationalisation de la chaîne de valeur

Jusqu'aux années 1970, la forme d'organisation dominante est celle de la grande firme fordiste qui intègre verticalement dans la même entité juridique les multiples activités nécessaires à la réalisation d'un produit. Dans les années 1980, la forme multidivisionnelle, identifiée par Alfred Chandler (1918-2007), est devenue la règle pour les grandes firmes. Désormais, la firme est organisée en centres de profits autonomes, chaque centre correspondant à une entité juridique distincte qui prend en charge un segment de la chaîne de valeur selon Michaël Porter (1986). Cette nouvelle organisation des firmes acte le découpage de la chaîne de valeur en « maillons » et rend possible la localisation à travers le monde de chacun des segments du système productif sur les territoires qui ont le plus d'atouts pour les accueillir. Ce mouvement d'internationalisation de la chaîne de valeur s'est appuyé sur les libéralisations commerciale et financière qui ont facilité respectivement les flux de marchandises et les flux de capitaux. La baisse des coûts du transport a également joué un grand rôle tout comme l'essor des technologies de l'information et de la communication (TIC) qui facilitent la coordination entre firmes.

### Stratégies des firmes et internationalisation de la chaîne de valeur

Pour se déployer à l'international, les firmes réalisent des investissements directs à l'étranger (IDE), estimés à 1 750 milliards de dollars en 2016, contre seulement 13 milliards en 1970 ! (*Firmes multinationales*. Espace mondial l'Atlas, 2018). Les IDE sont qualifiés de verticaux quand ils consistent à localiser sur divers territoires les différentes étapes de la production. Dans ce cas, le produit provient d'un assemblage mondial qui résulte de la recherche des meilleurs coûts. Pour finaliser le produit, un vaste commerce intra-firme est nécessaire ; il est estimé à 30 % du commerce mondial. En guise d'illustration, on peut constater que les activités de conception ou de marketing sont plutôt localisées dans les territoires fortement dotés en main-d'œuvre qualifiée et en centres de recherche performants alors que les activités d'assemblage sont, quant à elles, surtout localisées dans les territoires dotés en main-d'œuvre peu qualifiée. Dans d'autres cas, les IDE consistent à disperser sur différents territoires des processus de production plus ou moins analogues pour se rapprocher des spécificités de la demande, réduire les coûts de transport et contourner les barrières tarifaires et non tarifaires. Ils sont qualifiés d'IDE horizontaux.

Le déploiement des firmes à l'international peut aussi passer par le recours à la sous-traitance, aux partenariats et aux alliances. La financiarisation de l'économie tend à imposer une conception de la firme comme portefeuille d'activités qu'il faut continuellement recomposer pour maximiser la valeur actionnariale. Les firmes ont alors tendance à se recentrer sur leur cœur de métier, c'est-à-dire les étapes du processus de production qui génèrent le plus de valeur ajoutée, et à céder les autres activités. Émerge alors un nouveau type d'organisation industrielle, la firme-réseau qu'Olivier Weinstein définit comme un réseau de production verticalement intégré, constitué d'entreprises juridiquement indépendantes (sans liens capitalistiques) coordonnées par une firme leader.

Cette internationalisation de la chaîne de valeur se traduit par un poids important des firmes multinationales dans les économies domestiques. À titre d'illustration, les firmes multinationales (FMN) représentent 2,2 % des entreprises en France en 2015 mais elles

Retrouvez éducol sur



sont à l'origine de plus de 50 % de la valeur ajoutée et emploient près de la moitié des effectifs salariés en équivalent temps plein selon l'INSEE. Les entreprises contrôlées par une FMN américaine ou une FMN allemande emploient chacune plus de 300 000 personnes en France en 2015. La France constitue donc un territoire attractif pour les IDE entrants. Le baromètre de l'attractivité de la France en 2019 indique une croissance des IDE entrants en France alors qu'ils reculent en Allemagne et au Royaume-Uni. Il apparaît aussi que la France devient la première destination européenne pour l'industrie et la recherche et développement.

### La nécessité de mesurer le commerce international en valeur ajoutée

En complément au programme, il est possible de rappeler ce point méthodologique lié à la mesure des flux. Comme le rappelle Suzanne Berger (2006), les produits de la vie quotidienne devraient désormais être étiquetés « Made in Monde » tant ils contiennent des éléments fabriqués dans de nombreux pays du monde. Un tel bouleversement rend moins pertinente la comptabilité classique du commerce international, fondée sur les facturations à l'export. En effet, des biens ou des services intermédiaires permettant de réaliser le produit sont enregistrés une première fois comme des exportations lorsqu'ils entrent dans le pays d'assemblage et une deuxième fois lorsque le produit final est réexporté. À travers cette méthode de comptabilisation, le commerce international est donc surévalué et les soldes commerciaux bilatéraux deviennent trompeurs parce que les importations depuis un pays sont en fait pour une grande partie des importations de valeur créée dans de nombreux autres pays. Pour éviter ces écueils, il est donc nécessaire de comptabiliser le commerce international en valeur ajoutée (valeur des exportations – valeur des importations d'intrants). En raisonnant ainsi, l'analyse du déficit commercial américain est profondément modifiée : le déficit bilatéral avec la Chine, qui s'élève en mesure brute à 621 milliards de dollars, est deux fois moins important lorsqu'il est mesuré en valeur ajoutée et les déficits commerciaux avec l'Allemagne, le Japon et la Corée du Sud, grands fournisseurs de biens intermédiaires dans les chaînes de valeur mondiale, sont amplifiés.

Mesurer le commerce en valeur ajoutée permet non seulement de déterminer le contenu en valeur ajoutée locale des exportations mais aussi la contribution des différents secteurs d'activités à la valeur ajoutée locale exportée. En 2011 en France, les services, en flux bruts, représentent 16 % des exportations et les biens, 84 %. En raisonnant en valeur ajoutée, le tableau est fort différent puisque près de 61 % de la valeur ajoutée française exportée provient du secteur des services. Cette statistique met en évidence la forte interdépendance entre secteur des services et secteur manufacturier pour la performance exportatrice des firmes françaises. Elle révèle aussi que les services, dès lors qu'ils contribuent directement ou indirectement aux exportations, sont exposés à la concurrence internationale.



## Comprendre les effets induits par le commerce international : gains moyens en termes de baisse des 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

### Commerce international et baisse des prix

Les échanges internationaux génèrent des gains pour les acheteurs en faisant baisser les prix des biens et des services par différents canaux :

- Tout d'abord, le commerce international permet à des économies de se spécialiser selon leurs dotations factorielle et technologique dans les activités pour lesquelles elles possèdent un avantage comparatif. L'allocation des ressources est donc améliorée et rend possible une baisse des prix.
- Ensuite, le commerce entre pays comparables permet aux firmes de réaliser des économies d'échelle en ne se limitant pas à leur seul marché intérieur mais en s'adressant à la demande mondiale. Le coût moyen diminuant, une baisse des prix pratiqués par les firmes devient possible.
- Le commerce international peut aussi engendrer un autre type d'économies d'échelle favorables 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 de firmes dans un espace géographique donné. La proximité spatiale de nombreuses firmes est génératrice d'externalités positives qui renforcent la productivité de chacune d'elles. Identifiées en 1920 par Alfred Marshall (1842-1924) dans son analyse des districts industriels, les économies d'échelle externes ou économies d'agglomération ont, selon cet auteur, trois origines, dans la mesure où la forte densité de firmes d'un même secteur dans le même espace géographique :
  1. attire de nombreux fournisseurs de biens intermédiaires spécialisés, ce qui permet aux firmes clientes de bénéficier de biens et services plus adaptés à leurs spécificités et d'économiser des coûts de transport ;
  2. attire des travailleurs possédant les qualifications demandées dans le secteur et permet donc une meilleure adéquation entre les qualifications demandées et les postes offerts ;
  3. permet à chaque entreprise de bénéficier d'externalités de connaissance.Cette concentration des activités à rendements croissants en un même lieu est gage d'efficacité mais n'est possible qu'à partir du moment où les firmes ont la possibilité d'exporter leur production dans le reste du monde.
- Enfin, le commerce international, à travers la pression concurrentielle qu'il génère, est à l'origine d'importantes baisses de prix en réduisant le pouvoir de marché des firmes domestiques mais aussi, et surtout, en étant à l'origine d'importants gains de productivité. Le commerce induit en effet une réallocation des parts de marché entre les firmes. Celles qui sont les plus productives voient leur part de marché augmenter tandis que les firmes moins productives voient les leurs diminuer, et même disparaître parfois. Il en résulte une augmentation de la productivité moyenne, une baisse des coûts de production et donc des prix. Si on raisonne 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.

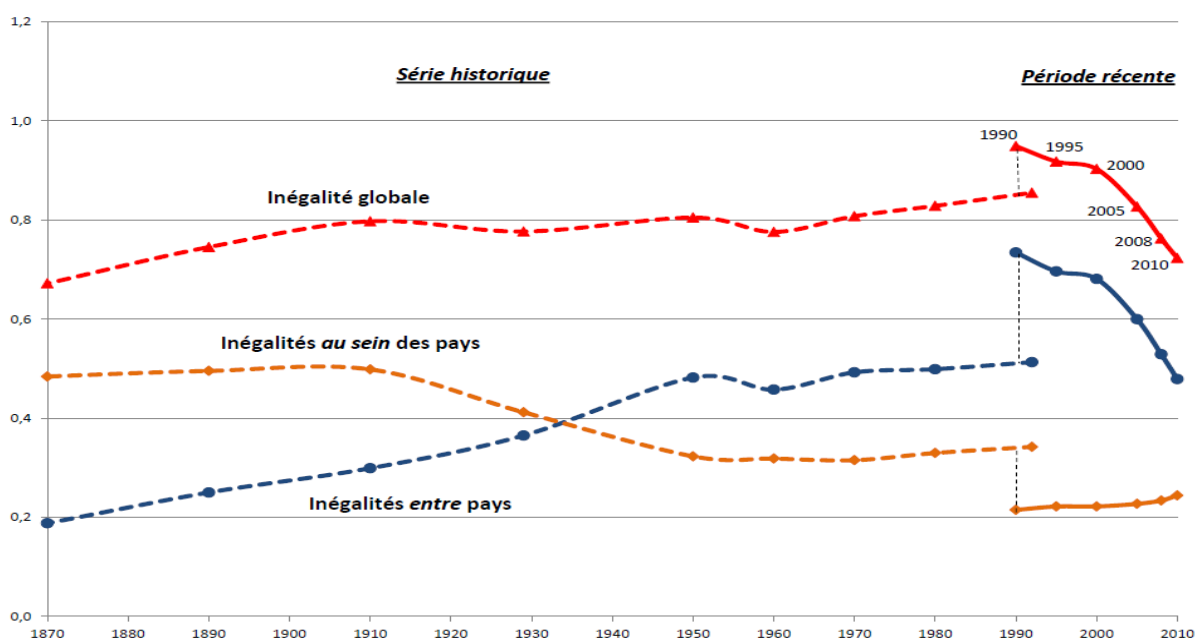
Retrouvez éducol sur



### Commerce international et évolution des inégalités

Pour cerner de manière pertinente les effets du commerce international sur les inégalités, il convient de distinguer l'inégalité internationale et l'inégalité interne aux nations. L'inégalité internationale mesure les écarts entre les revenus moyens des différents pays tandis que l'inégalité interne chiffre les écarts de revenus entre les citoyens d'une même nation. Les travaux de François Bourguignon (2002 et 2011) identifient depuis les années 1990 un recul de l'inégalité internationale, mais qui s'accompagne d'une augmentation des inégalités à l'intérieur des nations.

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



**Note :** Le coefficient de Theil, comme le coefficient de Gini, mesure l'écart entre la distribution constatée et la distribution égalitaire, mais il n'est pas estimé à partir de la courbe de Lorenz. Il varie entre  $0 = \log 1$  (distribution parfaitement égalitaire) et  $\log N$  (un seul individu détient l'ensemble des revenus),  $N$  étant la taille de la population (ici mondiale). Son ordre de grandeur est un peu supérieur au Gini.

La réduction de l'inégalité internationale depuis les années 1990 s'explique essentiellement par l'émergence de grandes nations, comme l'Inde ou la Chine tout particulièrement. En s'insérant dans les chaînes de valeur mondiales, ces pays fortement peuplés ont connu un rattrapage économique et de vastes classes moyennes sont apparues faisant *de facto* reculer l'inégalité internationale. Par exemple, Branko Milanovic (2019) montre qu'en l'espace de deux décennies (1988-2011), les revenus par tête (après impôts) du huitième décile chinois ont rattrapé ceux du deuxième décile américain (pourtant dix fois supérieurs initialement).

Retrouvez éducol sur



Mais, parallèlement, les inégalités à l'intérieur des pays croissent, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement (PED), ce qui remet en cause la pertinence de l'explication des inégalités intranationales à partir du théorème Stolper-Samuelson. Il est donc nécessaire de recourir à d'autres modèles théoriques pour expliquer l'augmentation généralisée des inégalités internes. Quelques-uns d'entre eux sont présentés dans les lignes suivantes :

- Robert C. Feenstra et Gordon H. Hanson développent en 1996 un modèle fondé sur la fragmentation de la chaîne de valeur. Ils distinguent deux types de pays, les pays à bas salaires et les pays à hauts salaires, et un bien final produit à partir d'un continuum de tâches réalisées avec du travail qualifié ou non qualifié. Compte tenu des avantages comparatifs, les tâches intensives en travail qualifié sont moins coûteuses dans les pays développés et les tâches intensives en travail non qualifié se révèlent moins coûteuses dans les PED. L'entrée dans la mondialisation d'un grand pays à bas salaire comme la Chine en 1990 fait baisser le coût relatif du travail non qualifié dans les PED. Les firmes réalisent alors des investissements directs à l'étranger (IDE) verticaux dans les pays émergents ou signent des accords de sous-traitance avec les firmes de ces pays pour y localiser les tâches les plus intensives en travail non qualifié qui étaient jusqu'alors encore produites dans les pays du Nord. Ces tâches sont toutefois plus intensives en travail qualifié que les tâches qui étaient auparavant réalisées dans les PED. Il en résulte une baisse de la demande de travail non qualifié dans les pays développés qui accroît les inégalités entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés. Dans les PED, les inégalités sont également renforcées parce que la hausse de la demande de travail un peu plus qualifié fait aussi augmenter le revenu de ceux qui possèdent quelques qualifications.
- En 2008, Gene M. Grossman et Esteban Rossi-Hansberg partent également du constat de la fragmentation de la chaîne de valeur pour expliquer la hausse généralisée des inégalités internes. Ils montrent que toutes les tâches dans la chaîne de valeur ne sont pas délocalisables. Ainsi, lorsque le recours à la sous-traitance internationale augmente, les emplois délocalisables sont pénalisés, mais, dans le même temps, les emplois non délocalisables – qui ne sont pas exclusivement des emplois qualifiés – tirent profit de la baisse des coûts et de l'amélioration de la rentabilité des entreprises.
- C'est aussi en interagissant avec le progrès technique que la mondialisation commerciale contribue à renforcer les inégalités à l'intérieur des pays. Par exemple, les nouvelles technologies de l'information et de la communication permettent aux offreurs de s'adresser à un marché planétaire et le développement des outils numériques rend possible une production à un coût marginal presque nul. De ce fait, les meilleurs offreurs s'emparent de la quasi-totalité du marché et voient leurs revenus considérablement augmenter. C'est l'effet super-star décrit par Sherwin Rosen (1938-2001) en 1981.
- La mondialisation commerciale contribue aussi à renforcer les inégalités internes en favorisant l'apparition de fortes inégalités territoriales à l'intérieur des nations. Le modèle centre-périphérie de Paul Krugman (1991) enseigne à ce sujet que, lorsque les barrières aux échanges sont faibles, l'activité économique a tendance à se concentrer dans les métropoles dynamiques au détriment des périphéries pour bénéficier des effets d'agglomération.

La croissance des inégalités internes ne doit cependant pas être analysée de manière mono-causale. Le progrès technique biaisé en faveur des hautes qualifications ainsi que les politiques publiques mises en œuvre par les États occupent une place de choix dans l'explication du phénomène et interagissent avec les contraintes de la mondialisation.

### Comprendre les termes du débat entre libre-échange et protectionnisme

Le commerce international engendre certes des gains à l'échange mais il génère aussi, dans le même temps, d'importants effets distributifs au sein des nations. Les « perdants » de la mondialisation expriment donc une demande politique de protectionnisme que l'on peut définir comme la mise en œuvre de barrières tarifaires ou non tarifaires destinées à limiter les importations pour favoriser la production nationale. Il existe plusieurs justifications économiques du protectionnisme :

- En 1950, Jacob Viner analyse les effets d'une union douanière sur le bien-être domestique. En distinguant les créations et les destructions de commerce, il démontre que cette forme de protectionnisme exerce des effets ambigus sur le bien-être. Si les créations de commerce l'emportent sur les destructions de commerce, le bien-être domestique croît. C'est l'inverse quand le solde est négatif. L'union douanière a d'autant plus de chance d'augmenter le bien-être domestique qu'il existe de gros écarts de compétitivité entre les pays de l'union douanière (de telle sorte que les prix à l'intérieur de la zone soient proches des prix mondiaux), que les tarifs douaniers étaient initialement forts, que les échanges entre pays de l'union douanière étaient initialement élevés et enfin que le tarif extérieur commun est inférieur à ce qu'il était avant la mise en place de l'union.
- La mise en place de droits de douane dans un grand pays peut aussi améliorer les termes de l'échange. En effet, le tarif douanier fait augmenter le prix du produit taxé et baisser la demande domestique. Si la demande domestique représente une part importante de la demande mondiale, le prix mondial va baisser. Cette baisse du prix mondial va compenser la hausse initiale sur le marché domestique et les consommateurs domestiques en tirent profit. Il est donc possible de déterminer un droit de douane optimal.
- Lorsque les coûts d'entrée dans une activité sont très élevés, le marché est contrôlé par une ou quelques firmes qui usent de leur pouvoir de marché pour pratiquer des prix plus élevés que le prix de concurrence. Dans ce cas, James Brander et Barbara Spencer estiment que le protectionnisme est une politique pertinente. La politique commerciale est stratégique dans le sens où une aide publique à une firme nationale lui permet d'être compétitive, donc d'entrer sur le marché, ce qui restaure la concurrence. Les prix baissent, la diversité des produits est renforcée tout comme l'incitation à innover. Le protectionnisme génère donc, dans ce cas, des gains à l'échange.
- Le protectionnisme peut également se concevoir comme une réponse à certaines défaillances de marché. Dans les activités à rendements croissants, les industries dans l'enfance ont des coûts unitaires de production trop élevés pour affronter la concurrence internationale. Il est donc nécessaire selon Friedrich List (1789-1846) de protéger les industries naissantes de la concurrence étrangère pour qu'elles puissent se développer en réalisant les économies d'échelle et les gains d'expérience nécessaires. Ce protectionnisme éducateur doit être temporaire : dès que l'industrie est suffisamment compétitive pour faire face à la concurrence mondiale, il doit être levé. Dans *La nouvelle société de la connaissance* (2017),

Retrouvez éducol sur



Joseph Stiglitz (Prix Nobel 2001) et Bruce Greenwald justifient cet argument en prônant une protection des économies naissantes. Pour ces deux auteurs, le protectionnisme permet le développement d'une industrie urbaine qui améliore les capacités d'apprentissage de toute l'économie ; elle est également à l'origine de gains de productivité endogènes se déversant sur l'ensemble des autres entreprises et secteurs. Les auteurs estiment que les gains dynamiques du protectionnisme l'emportent sur son inefficacité statique. Ils légitiment par conséquent le recours à des instruments protectionnistes tels que les droits de douane, les quotas, les subventions ou les manipulations du taux de change.

Les différentes justifications du protectionnisme soulèvent toutefois de nombreuses critiques :

- Le recours aux différents instruments du protectionnisme – droit de douane, subvention, quota d'importation, restriction volontaire aux importations – est toujours coûteux pour le consommateur qui voit son surplus diminuer.
- Avec l'internationalisation des chaînes de valeur, le protectionnisme est de moins en moins pertinent parce que les productions nationales reposent sur une multitude de biens intermédiaires importés. La mise en œuvre de mesures tarifaires se traduit alors par une augmentation des coûts de production et une moindre compétitivité des firmes domestiques.
- Les politiques commerciales protectionnistes présentent le risque important d'engendrer des représailles de la part des partenaires commerciaux et de faire sombrer l'économie mondiale dans une guerre commerciale néfaste pour le bien-être de tous. Cecilia Bellora et Lionel Fontagné (2019) estiment ainsi, par exemple, que les mesures protectionnistes vis-à-vis de la Chine, décidées par Donald Trump, couplées aux rétorsions chinoises, représentent une perte de valeur ajoutée de 62 milliards de dollars pour les États-Unis et de 91 milliards de dollars pour la Chine.
- La mise en œuvre d'un protectionnisme éducateur ou de politiques commerciales stratégiques bute sur les défaillances des pouvoirs publics. En effet, l'État n'est ni omniscient ni forcément bienveillant. Les pouvoirs publics n'ont pas toujours les bonnes informations pour sélectionner les entreprises ou les secteurs à l'origine de fortes externalités positives. Par ailleurs, si les institutions politiques ne sont pas suffisamment inclusives, les groupes proches du pouvoir risquent de faire du lobbying pour obtenir des protections indues qui leur permettent de capturer des rentes sans que l'efficacité économique du système productif ne soit renforcée.

## Ressources et activités pédagogiques

### Activité pédagogique 1 : En quoi la spécialisation d'un pays dans l'échange international dépend-elle de ses atouts, comparés aux autres économies ?

**Objectif :** Comprendre le rôle des dotations factorielles et technologiques (avantages comparatifs) dans les échanges commerciaux et la spécialisation internationale

#### Étapes et ressources préconisées

- Dans un premier temps, le professeur peut demander aux élèves de visionner, en amont de la séquence, la vidéo « [Qu'est-ce que l'avantage comparatif ?](#) » proposée par *Dessine-moi l'économie* en 2013. Ce travail de visionnage s'appuie, pour l'élève, sur un questionnaire. Cette vidéo présente le modèle ricardien à deux pays, deux facteurs, deux produits et facilite l'appréhension des écarts de productivité déterminant les écarts de prix et, finalement, les gains à l'échange.
- Dans un second temps, plus long, il est envisageable d'utiliser l'exemple du manuel *Macroéconomie* de D. Acemoglu, D. Laibson, John A. List (2016, p. 375). Il s'agit d'expliquer pourquoi une firme canadienne – de production de jet-skis – a choisi d'implanter les usines d'assemblage au Mexique en conservant la conception et la fonction Recherche-Développement au Canada. Le calcul des coûts d'opportunité entre les deux pays, fonction ici de la qualification des travailleurs et du capital à leur disposition, permet d'aborder le concept de dotations factorielles propre au théorème H-O-S.
- Enfin le professeur peut utiliser comme document d'exercice un [fichier téléchargeable](#) portant sur le commerce bilatéral franco-chinois. La comparaison des exportations de la France vers la Chine, et réciproquement, laisse transparaître les dotations factorielles des deux pays. Il s'agit d'un article rédigé par Camille Bortolini et Estelle Jacques, intitulé [Les relations commerciales entre la France et la Chine en 2018 \(douanes françaises\)](#). On trouve en dernière page la structure des exportations des deux pays.

### Activité pédagogique 2 : Comment expliquer l'échange entre pays comparables ?

**Objectif :** Comprendre le commerce entre pays comparables (différenciation des produits, qualité des produits et fragmentation de la chaîne de valeur)

#### Étapes et ressources préconisées

- Après l'étude d'un document statistique présentant les échanges intra-européens (voir par exemple le graphique 2 intitulé « ALENA, UE 28, ASEAN+6 –Commerce de biens intra- et extra- zone » dans « [L'onde de choc du BREXIT sur la maison Europe et la France](#) » de Deniz Ünal (Blog du CEPII, billet publié le 20 mars 2019), le paradoxe apparent de l'échange des biens et services similaires, de la même branche entre pays comparables, peut être expliqué à partir d'exemples simples, familiers aux élèves (automobiles pour la différenciation verticale : des voitures allemande et française sont-elles substituables pour le consommateur ? ; électroménager pour la différenciation horizontale : des lave-linges coréen et allemand sont-ils substituables pour le consommateur ?...).

Pour le professeur : la différenciation des produits, y compris leur qualité, est documentée dans le chapitre III de *La nouvelle théorie du commerce international* de Michel Rainelli (2009, p. 62) et dans le chapitre 12 de *Les habits neufs de la concurrence* de François Levêque (2017).

Retrouvez éducol sur



Un exercice peut ensuite être proposé aux élèves à partir des données issues d'une étude statistique récente : [Le « made in France » : 81 % de la consommation totale des ménages, mais 36 % seulement de celle des biens manufacturés, INSEE Première](#) (5 juin 2019).

- Le professeur peut utiliser La vidéo [L'iphone, un produit «Made in monde»](#), proposée par ARTE, qui permet d'aborder la notion de fragmentation de la chaîne de valeur, ici internationale. Cette vidéo illustre en effet, avec un smartphone, la décomposition des étapes de fabrication d'un produit dans différents pays. Comme document d'exercice, le professeur peut également utiliser le graphique intitulé [Intensité des liens dans les échanges des biens et services intermédiaires](#) illustrant l'article *Fragmentation des chaînes de valeurs Le trio Allemagne-États-Unis-Chine au coeur du processus*, que l'on peut lire dans [Carnets graphiques : L'économie mondiale dévoile ses courbes](#) (CEPII, 2018, p.54). Il s'agit alors de faire apparaître les liens entre pays comparables dans le commerce de biens et services intermédiaires (France/Allemagne ou États-Unis/Canada/Royaume-Uni).

### Activité pédagogique 3 : En quoi la compétitivité d'un pays dépend-elle de ses (quelques) firmes les plus productives ?

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

#### Étapes et ressources préconisées

- À partir de données fournies par l'INSEE (exemple : [Entreprises exportatrices selon la taille de l'entreprise](#)), une démarche consisterait à réfléchir avec les élèves sur les taux de participation à l'exportation des entreprises, autour de la question : *Seule une entreprise sur 10 est exportatrice en France : comment l'expliquer ?* Le coût additionnel du commerce international pour toute firme pourra émerger. Il convient alors de préciser que la France ne fait pas ici exception.
- Puis, pour mettre en avant l'hypothèse de firmes hétérogènes, il est intéressant de mobiliser un document statistique présentant les caractéristiques des firmes exportatrices (taille, productivité, marge). Le tableau 1 de l'article cité ci-après montre explicitement que la supériorité productive facilite l'accès aux marchés étrangers ([Crozet Matthieu et al., « Plus grandes, plus fortes, plus loin... Les performances des firmes exportatrices françaises », 2011](#)).
- Ensuite, un graphique illustrant le fait que la décision d'exportation en présence de coûts du commerce modifie les coûts marginaux des firmes et induit une sélection peut être utilisé. Il permet aux élèves de comprendre que seules les firmes les plus performantes parviennent à exporter, quelle que soit l'ouverture commerciale des partenaires. (Paul Krugman et al., *Économie internationale*, Pearson, 11<sup>e</sup> édition, 2018, pages 188-190.)
- Enfin, le professeur peut illustrer le raisonnement avec des exemples de réussites françaises à l'exportation : Materne (gourdes de compote), Bic (stylos et rasoirs), Bénéteau (voiliers)...

## Activité pédagogique 4 : Comprendre l'internationalisation de la chaîne de valeur et savoir l'illustrer

**Objectif : Analyser le processus de fragmentation des chaînes de valeur mondiales initié par les firmes, en lien avec les dotations factorielles de leurs pays d'origine et leurs stratégies propres**

### Étapes et ressources préconisées

- Une explication et une contextualisation précises du processus de fragmentation sont données dans l'article de Renaud Bellais (2017) précédemment cité : « *Les entreprises peuvent-elles être protectionnistes aujourd'hui?* », Revue internationale et stratégique, n° 108, pp. 101-109.
- Une distinction intéressante entre chaînes de valeur mondiales (CVM) complexe et simple, appliquée à la fabrication des vélos et des masques, ainsi que l'imbrication des CVM sur un territoire donné (le continent africain) sont mises en perspective par le site Melchior : <https://www.melchior.fr/cours/complet/question-4-comprendre-l-internationalisation-de-la-chaîne-de-valeur-et-savoir-l-illustrer>
- L'analyse de la fragmentation du processus de fabrication de l'iPhone peut à nouveau être mobilisée dans cette séquence : d'un point de vue macroéconomique (à l'échelle des pays) et du produit lui-même (la fameuse « courbe du sourire ») : [https://manuelnumeriquemax.belin.education/ses-terminale/topics/ses-tle-c02-62-a\\_d-l-internationalisation-de-la-chaîne-de-valeur-au-coeur-du-commerce-international](https://manuelnumeriquemax.belin.education/ses-terminale/topics/ses-tle-c02-62-a_d-l-internationalisation-de-la-chaîne-de-valeur-au-coeur-du-commerce-international)

## Activité pédagogique 5 : Lecture graphique des effets du commerce international

**Objectif : Comprendre, par le graphique, 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**

### Étapes et ressources préconisées

Il peut être envisagé de proposer une série de graphiques et de textes en décomposant le questionnement de la façon suivante :

- Commerce international, un moteur de la baisse des prix ?  
Les élèves peuvent remobiliser les arguments de la théorie classique du commerce international indiquant que la spécialisation en fonction des avantages comparatifs génère une baisse des prix. Cette explication peut être complétée par la prise en compte des économies d'échelle qui renforcent ce processus, illustrée par un graphique présenté par Paul Krugman, Maurice Obstfeld et Mark Melitz, dans *Économie internationale*, Pearson, 2018 (11ème édition).
- Le commerce international, un facteur de réduction des inégalités de revenus dans le monde ?  
Les graphiques présentés par François Bourguignon (conférence intitulée [Mondialisation et dynamique des inégalités](#)), issus du séminaire de la chaire de théorie économique et organisation sociale au Collège de France, sont accessibles [ici](#).  
Ils permettent de faire état de la réduction des inégalités mondiales, balancée par la montée des inégalités au sein des pays.

Retrouvez éducol sur





## Activité pédagogique 6 : Un pays doit-il se protéger du commerce international ?

**Objectif : Travail collaboratif : présentation des termes du débat entre libre-échange et protectionnisme dans un format type « carte mentale »**

### Étapes et ressources préconisées

La création d'une carte mentale peut être proposée aux élèves en s'appuyant sur une vidéo de Citéco, [La guerre commerciale](#) (14 janvier 2019). Il s'agit de partir de ce fait économique actuel en interrogeant à la fois les modalités du protectionnisme mis en œuvre par les pays développés, les raisons avancées et les arguments d'objection des économistes évoqués ici.

La classe peut ensuite être divisée en plusieurs groupes avec pour objectif d'approfondir les arguments. Le questionnement suivant et les ressources associées peuvent être proposés aux élèves.

- Le protectionnisme : Comment le définir ? Quelles modalités ?  
*Les Cahiers français* (n° 407, novembre-décembre 2018) proposent, dans le Dossier : Mondialisation et commerce, un article d'Antoine BOUËT intitulé *Chine, États-Unis, Europe : qui est le plus protectionniste ?* (pp. 66 à 68), auquel on pourra se référer.
- Quels arguments les partisans du protectionnisme avancent-ils ?  
Dans ce même numéro des *Cahiers français*, des extraits de l'article de Bernard Guillochon intitulé *La démondialisation : fantasme ou réalité ?* (pp. 88-97) peuvent être utilisés.  
On peut également s'appuyer sur l'article suivant : [Le protectionnisme éducateur : la meilleure voie de développement pour une industrie naissante ?](#) paru dans le journal *Les Echos* le 8 avril 2014.

Les analyses théoriques du protectionnisme sont présentées succinctement dans le petit ouvrage de Laurent Braquet, 2014.

- Le protectionnisme, une perte de bien-être global ?  
Les désavantages du protectionnisme en termes de perte de bien-être peuvent être traités à partir du graphique présentant les effets d'un droit de douane pour le pays importateur dans *Économie internationale* de Paul Krugman, Maurice Obstfeld et Mark Melitz, aux éditions Pearson, 2018 (11<sup>e</sup> édition). Ce graphique peut être accompagné d'extraits d'articles témoignant de la baisse de pouvoir d'achat (exemple : Lucie Oriol, [L'ultimatum de Trump à la Chine pourrait coûter cher aux familles américaines](#), *Huffington Post*, 5 mai 2019).
- Les secteurs protégés bénéficient-ils de rentes ?  
L'encadré « Kafka fait du commerce » du manuel d'économie internationale peut éclairer cette question (Paul Krugman et al., *Économie internationale*, Pearson, 11<sup>e</sup> édition, 2018, pp. 220-221).
- Le protectionnisme a-t-il un sens dans un contexte de fragmentation des chaînes de valeur ?  
On peut, sur ce point, se référer à :  
- la lettre du CEPII, dans son numéro 398 d'avril 2019, qui présente l'article intitulé

Retrouvez éducol sur



[L'arroseur arrosé : guerre commerciale et chaînes de valeur mondiales](#), de Cecilia Bellora et Lionel Fontagné.

- la note de Jean Sébastien, Martin Philippe et Sapir André, intitulée [Avis de tempête sur le commerce international : quelle stratégie pour l'Europe ?](#), que l'on peut lire dans *Notes du conseil d'analyse économique*, juillet 2018, n°46, pp. 1-12.
- Faut-il se protéger pour se développer ?  
À partir de la série radiophonique *Les promesses du développement*, proposée dans le cadre de l'émission *Entendez-vous l'éco ?* sur France Culture, un groupe peut retranscrire les éléments saillants de l'épisode [Le tabou protectionniste](#) diffusé le 8 octobre 2019 (disponible en podcast) avec l'économiste El Mouhoub Mouhoud.

## Bibliographie et sitographie indicatives

### Bibliographie

- Acemoglu, D., Laibson, D., List, John A. (2016), *Macroéconomie*, Pearson.
- Cezar, R. (2016), [Mesure des échanges en valeur ajoutée : un autre regard sur les statistiques du commerce extérieur](#), Banque de France.
- Bellais, R. (2017), *Les entreprises peuvent-elles être protectionnistes aujourd'hui ?*, *Revue internationale et stratégique*, n° 108(4), pp. 101-109.
- Bellora, C., Fontagné, L. (2019), *L'arroseur arrosé : guerre commerciale et chaînes de valeur mondiales*, *La lettre du CEPII*, n° 398.
- Berger, S. (2006), *Made in monde : Les nouvelles frontières de l'économie mondiale*, Seuil.
- Biasutti, J.-P., Braquet, L. (2013), *Comprendre l'entreprise*, Ellipses.
- Bouët, A. (2018), *Chine, États-Unis, Europe : qui est le plus protectionniste ?*, *Cahiers français*, pp. 66-68.
- Bourgeois, A. et Briand, A. (2019), [Le « made in France » : 81 % de la consommation totale des ménages, mais 36 % seulement de celle des biens manufacturés](#), INSEE Première.
- Bourguignon, F. (2012), *La mondialisation de l'inégalité*, Seuil, *La République des Idées*.
- Braquet, L. (2014), *L'essentiel pour comprendre la mondialisation*, Gualino.
- Crozet, M., Méjean, I., Zignago, S. (2011), *Plus grandes, plus fortes, plus loin... Les performances des firmes exportatrices françaises*, *Revue économique*, n°4, pp. 717-736.
- Giraud, P.-N. (2016), *Principes d'économie*, La Découverte, Grands Repères.
- Guillochon, B. (2018), *La démondialisation : fantasme ou réalité ?*, *Cahiers français*, pp. 88-97.
- Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M. (2018), *Économie internationale*, Pearson, 11<sup>e</sup> édition.
- Levêque, F. (2017), *Les habits neufs de la concurrence : Ces entreprises qui innovent et raflent tout*, Odile Jacob.
- Milanovic, B. (2019), *Inégalités mondiales : Le destin des classes moyennes, les ultra-riches et l'égalité des chances*, La Découverte.
- Melitz, M. (2003), [The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity](#), *Econometrica*, N°71(6), pp. 1695-1725.

Retrouvez éducol sur



- Mouhoud, E. (2017), *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, La Découverte.
- Porter, M. (2003), *L'avantage concurrentiel : Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*, Dunod.
- Rainelli, M. (2009), *La nouvelle théorie du commerce international*, La découverte, Repères.
- Stiglitz, Joseph E. et Greenwald, Bruce C. (2017), *La nouvelle société de la connaissance : Une vision nouvelle de la croissance, du développement et du progrès social*, Les Liens qui Libèrent.
- Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace.
- Weinstein, O. (2011), *L'organisation des entreprises dans une économie mondialisée*, Cahiers français, n° 365.

### Sitographie

- OMC. (2018), [Examen statistique du commerce mondial](#)
- Espace mondial : l'atlas, SciencesPo, [Firmes multinationales](#), dossier publié le 28 septembre 2018.
- Aghion, P. (2019), [Les fondements microéconomiques de la macroéconomie : commerce international, croissance et finance](#), séminaire national sur les nouveaux programmes de SES.
- Bensidoun, I., Couppey-Soubeyran, J. (2018), [Carnets graphiques. L'économie mondiale dévoile ses courbes](#), CEPII.
- Bourguignon, F. (2015), [Mondialisation et dynamique des inégalités](#), présentation dans le cycle de conférences « La mondialisation après la crise », proposée par l'ENS-Lyon.
- Citéco, [La guerre commerciale](#).
- Cougard, M.-J. (2015), [Materne réinvente le snacking aux États-Unis](#), Les Echos.
- Crozet, M. (2015), [Globalisation, désindustrialisation et inégalités](#), conférence dans le cadre d'une journée de formation pour les enseignants de SES et leurs élèves.
- Crozet, M. (2015), [La nouvelle nature du commerce international ?](#), conférence dans le cadre d'une journée de formation pour les enseignants de SES et leurs élèves.
- Ernst & Young, (2020), [Baromètre de l'attractivité de la France 2019](#).
- Jean, S., Martin, P., Sapir, A. (2018), [Avis de tempête sur le commerce international : quelle stratégie pour l'Europe ?](#), Les notes du conseil d'analyse économique, n° 46, pp. 1-12.
- [Le tabou protectionniste](#), Série radiophonique *Les promesses du développement*, dans l'émission *Entendez-vous l'éco ?* sur France Culture, épisode diffusé le 8 octobre 2019.
- Oriol, L. (2019), [L'ultimatum de Trump à la Chine pourrait coûter cher aux familles américaines](#), *Huffington Post*.
- Unal, D. (2018), [Comprendre la grande reconfiguration du commerce mondial](#), *The Conversation*.
- [Le protectionnisme éducateur : la meilleure voie de développement pour une industrie naissante?](#), *Les Échos*, article publié le 08 avril 2014.
- [Qu'est-ce que l'avantage comparatif ?](#), vidéo publiée le 27 mars 2013 sur le site *Dessine-moi l'éco*.

Retrouvez éducol sur





## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

*Sciences économiques et sociales*

ENSEIGNEMENT

SPECIALITÉ

## COMMENT LUTTER CONTRE LE CHÔMAGE ?

*Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.*

*Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.*

*Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.*

### Les objectifs d'apprentissage

- Savoir définir le chômage et le sous-emploi et connaître les indicateurs de taux de chômage et de taux d'emploi.
- Comprendre que les problèmes d'appariements (frictions, inadéquations spatiales et de qualifications) 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 œuvre 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.

## Problématique d'ensemble

Depuis la première mesure du chômage par la statistique publique française lors du recensement de 1896 (Salais, Baverez et Reynaud, 1986), la question de la définition, de la mesure et des moyens de lutte contre le chômage s'est imposée comme l'un des thèmes majeurs du débat public en France. Si les réformateurs sociaux (tels Beveridge, 1909) ont été les premiers à en faire un sujet d'étude, la problématique de la lutte contre le chômage a rapidement été investie par la science économique (par exemple Marshall, 1920). Pour analyser le phénomène, la distinction entre une forme de chômage découlant des variations cycliques de l'activité économique (le chômage conjoncturel) et une forme de chômage résultant des caractéristiques institutionnelles d'une économie et de son marché du travail (le chômage structurel) est introduite dès la première moitié du XXe siècle (Beveridge, 1944).

Suivant cette distinction, il importe de répondre aux questions suivantes :

- Qu'est-ce que le chômage et le sous-emploi et comment les mesure-t-on ?
- Comment et pourquoi l'existence de difficultés d'appariement et d'asymétries d'information sur le marché du travail génère-t-elle du chômage structurel ?
- Quels peuvent être les effets de l'instauration d'un salaire minimum et de ses variations sur la part structurelle du chômage ?
- Améliorer le niveau de protection des emplois augmente-t-il mécaniquement le taux de chômage structurel ?
- Comment et pourquoi les variations du Produit intérieur brut (PIB) et de ses composantes affectent-elles le niveau du chômage conjoncturel ?
- Quels sont les leviers de politique économique en général, de politique pour l'emploi en particulier, que les pouvoirs publics peuvent actionner pour lutter contre le chômage ?

## Savoirs scientifiques de référence

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

En première approximation, le chômage se conçoit à la fois comme la situation d'une personne qui n'occupe pas d'emploi mais en cherche un et comme l'état du marché du travail quand l'offre y est supérieure à la demande. Mais, en France comme ailleurs, la définition et la mesure du chômage font l'objet de controverses récurrentes parmi les chercheurs et les statisticiens.

#### La définition du chômage est un préalable à sa mesure.

La définition la plus simple et la plus évidente est de considérer comme chômeur toute personne (1) en âge de travailler, (2) dépourvue d'emploi et (3) qui en recherche un. Il est alors possible de distinguer, au sein de la population en âge de travailler, deux sous-ensembles : la population active (qu'elle soit en emploi ou en recherche d'emploi) et la population inactive. À son tour la population active regroupe donc la population active occupée (en emploi) et la population active au chômage.

On en déduit trois indicateurs de mesure :

- **Le taux d'activité** se calcule comme le rapport entre la population active et la population totale en âge de travailler.
- **Le taux de chômage** se calcule comme le rapport entre la population active au chômage et la population active.
- **Le taux d'emploi** se calcule comme le rapport entre la population active occupée et la population totale en âge de travailler.

Le taux d'emploi constitue un indicateur complémentaire au taux de chômage. Il renseigne, en effet, sur la capacité d'une économie à mobiliser réellement la main-d'œuvre, éliminant le biais induit par la variation possible de la population active (le taux de chômage peut « artificiellement » être réduit par une baisse des taux d'activité). Il fournit par conséquent des indications sur l'impact réel des politiques de formation en particulier, des politiques actives de l'emploi en général (voir ci-dessous). De fait, l'augmentation du taux d'emploi des États membres est un but poursuivi par l'Union européenne depuis la première mise en place de la Stratégie européenne pour l'emploi (1997) et la Stratégie Europe 2020 (2010), qui fixe un objectif précis de 75% pour l'année 2020 (Parlement européen, 2019). Notons que cette focalisation sur l'indicateur du taux d'emploi conduit cependant à négliger deux enjeux majeurs : la qualité des emplois occupés et la durée de travail effective des actifs comptabilisés comme occupés (Freyssinet, 2004). Sur ce dernier point, et pour éviter la construction d'un indicateur qui masquerait l'existence d'un chômage mal appréhendé en raison du développement des emplois à temps partiel, l'INSEE (2019) fournit désormais un taux d'emploi sans considération du temps de travail des emplois concernés (65,9% au dernier trimestre 2019) et un taux d'emploi en équivalent temps plein (61,2% fin 2019).

**Il existe aujourd'hui en France deux comptabilisations officielles différentes du nombre de chômeurs :** le suivi des Demandeurs d'Emploi en Fin de Mois (DEFM) publié conjointement par Pôle emploi et la Direction à l'Animation de la Recherche, des Études et des Statistiques (DARES) d'une part et, d'autre part, la publication trimestrielle du taux de chômage au sens du Bureau International du Travail (BIT) par le biais de l'enquête Emploi En Continu (EEC) de l'Institut National des Statistiques et des Études Économiques (INSEE).

- **Le nombre des DEFM agrège l'ensemble des demandeurs d'emploi enregistrés par Pôle emploi**, ventilé en cinq catégories de A à E. Les catégories D et E regroupent des personnes non tenues d'effectuer des actes positifs de recherche d'emploi ; leurs effectifs sont donc, en règle générale, écartés du périmètre de mesure du chômage. Parmi les demandeurs tenus de réaliser une recherche active, ceux de catégorie A sont sans emploi, ceux de catégorie B ont pu exercer une activité réduite jusqu'à 78 heures dans le mois et ceux de catégorie C une activité supérieure à 78 heures. Par convention, le nombre de chômeurs au sens de Pôle emploi est généralement estimé par le nombre de DEFM de catégorie A, soit 4 272 170 personnes en mai 2020 ([Pôle Emploi](#) ; pour un aperçu des sources, voir la bibliographie).

Cette mesure du chômage, par le biais du nombre de DEFM de catégorie A, présente au moins deux limites :

- Les DEFM sont une catégorie administrative soumise à l'évolution des critères d'inscription et des pratiques de radiation de Pôle emploi mais également des pratiques d'inscription des chômeurs eux-mêmes.

Retrouvez éducol sur



- Cette catégorie ne permet pas de mener des comparaisons internationales du fait de l'existence de différences majeures dans la prise en charge administrative des demandeurs d'emploi selon les pays.

- **La mesure du nombre de chômeurs par l'INSEE s'effectue, elle, sur la base de la définition du chômage du Bureau International du Travail (BIT) :** est chômeur, toute personne en âge de travailler (entre 15 et 64 ans) qui est sans emploi, n'a pas eu la moindre heure d'activité professionnelle durant la semaine précédant l'enquête, déclare avoir effectué des actes de recherche au cours du mois précédent et qui est disponible dans les deux semaines pour occuper un nouvel emploi. Au sens du BIT, la France (hors Mayotte) comptait 2,424 millions de chômeurs au quatrième trimestre 2019 pour un taux de chômage de 8,1% (INSEE, février 2020).

**L'EEC intègre aussi des données concernant le sous-emploi.** Selon l'INSEE, sont en sous-emploi l'ensemble des actifs occupés au sens du BIT qui soit disposent d'un emploi à temps partiel, veulent et peuvent travailler davantage (temps partiel subi), soit occupent un emploi à temps complet mais ont dû travailler moins que d'habitude durant la semaine précédant l'enquête du fait d'une mesure de chômage technique ou partiel.

Le sous-emploi se distingue du halo du chômage (Cézard, 1986), qui caractérise la situation des inactifs au sens du BIT qui déclarent pourtant vouloir occuper un emploi. Ces personnes sont classées comme inactives soit parce qu'elles ne sont pas disponibles dans les deux semaines pour travailler, soit parce qu'elles déclarent n'avoir effectué aucun acte de recherche d'emploi. À mesure que les frontières entre emploi, inactivité et chômage se brouillent, il semble que la prise en compte des situations à leur intersection devienne impérative car, comme le remarque Freyssinet (2014), « commenter un chiffre du chômage sans tenir compte de l'ampleur de ces marges de chevauchement induit un grave appauvrissement de l'analyse ». Ainsi, au troisième trimestre 2019, l'INSEE comptabilisait 1,637 millions de Français (hors Mayotte) dans le halo du chômage et 1,450 millions d'actifs en situation de sous-emploi (INSEE, novembre 2019).

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

Le **chômage structurel** se comprend comme la part du chômage incompressible à court et moyen terme dans un contexte institutionnel donné. Cette forme de chômage est due à un déséquilibre durable du marché du travail lui-même lié à des problèmes d'appariement, à la présence d'asymétries d'information ou encore à l'existence d'institutions créant un rationnement de l'offre sur ce marché. Dans cette acception *largo sensu*, la forme structurelle du chômage englobe ce que la littérature nomme le chômage « frictionnel », le chômage « transitoire », le chômage « de conversion », le chômage « technologique », le chômage « de prospection », etc.

Pour expliquer le chômage structurel, la littérature met d'abord en avant l'existence de **problèmes d'appariement** qui génèrent un chômage d'inadéquation (*mismatch unemployment*). En France, une polarisation du marché du travail a augmenté certains besoins en main-d'œuvre peu qualifiée et très qualifiée au détriment des actifs à

Retrouvez éducol sur



niveau de qualification moyenne. Ce constat permet à la fois d'expliquer l'existence d'un volume de 300 000 emplois non pourvus en France en 2017 et la persistance d'un taux de chômage élevé dans certaines catégories d'actifs. Les politiques de formation [voir le cinquième objectif d'apprentissage (OA5)] visent précisément à remédier à cette inadéquation. À l'inadéquation entre offre et demande sur le plan des qualifications (*skill mismatch*) s'ajoute une inadéquation spatiale (*spatial mismatch*).

Le chômage structurel *largo sensu* intègre le **chômage frictionnel** lié au délai nécessaire à la recherche de l'emploi adéquat par l'offreur de travail. Selon la théorie de la recherche d'emploi (G. Stigler, 1962), il existe ainsi un chômage de prospection qui tient à la volonté des offreurs d'occuper des emplois mieux rémunérés.

Le constat de l'**asymétrie de l'information** sur le marché du travail constitue le point de départ d'une autre série de travaux prétendant identifier les causes d'une forme structurelle de chômage : les théories du **salaire d'efficience**. Le point commun à ces théories est qu'elles renversent la conception néoclassique de la relation productivité-salaire ; en effet, dans la perspective de ces théories, le taux de salaire n'est pas égal à la productivité marginale du travailleur mais la productivité est déterminée en partie par le salaire offert.

Les asymétries d'information sur le marché du travail alimentent d'abord un risque d'**anti-sélection** (ou **sélection adverse**). Au moment de leur entretien d'embauche, seuls les travailleurs connaissent le niveau réel de leur productivité (asymétrie d'information *ante contractuelle*). Partant de l'hypothèse que les salariés très productifs ont un salaire de réservation (niveau de salaire à partir duquel ils acceptent un emploi) plus élevé que les salariés peu productifs, les employeurs diminuent le risque d'anti-sélection en proposant un salaire (dit d'efficience) supérieur au salaire d'équilibre du marché, de manière donc à recruter les plus productifs. Toute rationnelle qu'elle soit à l'échelle individuelle, cette stratégie engendre une situation sous-optimale à l'échelle agrégée : tous les employeurs l'adoptant, le niveau de salaire du marché se fixe au-dessus de celui qui équilibrerait offre et demande, ce qui génère du chômage (C. Weiss, 1980, puis J. Yellen, 1984).

Les asymétries d'information sur le marché du travail soumettent aussi les employeurs à la supposée préférence pour le changement des travailleurs. Partant de l'hypothèse que certains salariés ont tendance à vouloir expérimenter d'autres emplois pour savoir s'ils peuvent obtenir de meilleures conditions de travail et de meilleures conditions de rémunération et que le *turn-over* génère des coûts (d'embauche et de formation notamment) pour les employeurs, G. Akerlof et J. Yellen (1990) montrent que ceux-ci ont parfois intérêt à proposer un salaire supérieur (dit d'efficience) au salaire d'équilibre du marché afin de fidéliser leurs salariés, une fois recrutés. Là encore le salaire efficient est supérieur au salaire de marché.

Les asymétries d'information sur le marché du travail soumettent ensuite les employeurs à un **aléa moral**. Concrètement, une fois le contrat de travail signé, un salarié peut diminuer sa productivité sans que son salaire n'en pâtisse (asymétrie d'information *post contractuelle*). Pour l'inciter au travail, son employeur doit disposer d'une menace à brandir sous la forme d'un coût économique associé au licenciement (C. Shapiro et J. Stiglitz, 1984). Sous l'hypothèse que le marché du travail est à l'équilibre et que le salarié est rémunéré au taux de salaire qui égalise offre et demande, ce coût est nul : une fois licencié, le « tire-au-flanc » (expression



normative par laquelle ce modèle est souvent désigné) retrouvera immédiatement un emploi au même salaire. L'employeur rationnel qui veut s'assurer que la productivité de ses salariés ne diminue pas doit donc proposer un salaire (dit d'efficience) supérieur au salaire d'équilibre du marché. Un effet d'agrégation des comportements individuellement rationnels produit, exactement comme dans le cadre de l'asymétrie d'information ante contractuelle, un rationnement de l'offre de travail, c'est-à-dire du chômage.

Cette liaison entre salaire d'efficience et productivité peut aussi tenir à une logique « don contre don », et au fait que le salaire, au-delà de son aspect monétaire, a un aspect de reconnaissance symbolique pour le salarié : un salaire plus élevé est ressenti comme un « don », une reconnaissance de l'engagement dans le travail, et lui répond alors, effectivement, un « contre-don » en termes d'effort productif (G. Akerlof, 1982).

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

D.C. North (1991) définit les **institutions** comme « les contraintes élaborées par les hommes qui structurent l'interaction politique, économique et sociale. Elles consistent à la fois en des contraintes informelles (sanctions, tabous, traditions et codes de conduites) et des contraintes formelles (constitutions, lois, droits de propriété) ». Nous pouvons adapter cette définition canonique à l'analyse économique du chômage en désignant par le terme d'institutions l'ensemble des règles formelles et informelles qui permettent et encadrent la rencontre de l'offre et de la demande ainsi que la fixation du prix sur le marché du travail. Il convient de distinguer les institutions elles-mêmes (le salaire minimum, les règles de protection de l'emploi, les règles d'indemnisation du chômage, etc.) des organisations qui les créent, les entretiennent voire les défont (syndicats, État, groupements professionnels, entreprises, administrations, etc.). Deux institutions en particulier doivent être approfondies : le **salaire minimum** et les **règles de protection de l'emploi**.

#### Quels sont les effets de l'instauration d'un salaire minimum sur le chômage structurel ?

L'analyse néoclassique traditionnelle du marché du travail avance que, s'il est supérieur au supposé salaire d'équilibre du marché, le salaire minimum entraîne un rationnement de l'offre et une forme structurelle de chômage. Selon P. Cahuc, G. Cette et A. Zylberberg (2008) et P. Cahuc et A. Zylberberg (2004), un SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance) trop élevé produit au moins trois effets :

- il aggrave spécifiquement le taux de chômage de la catégorie des actifs les moins qualifiés ;
- il est partiellement responsable des difficultés d'accès au premier emploi des jeunes travailleurs ;
- il alimente un renchérissement des prix sur le marché de certains biens et services, lequel en affecte négativement la demande, ce qui génère une faiblesse de l'offre donc limite les créations d'emplois et engendre une forme structurelle de chômage.

Pour autant, J. Gautié (2015 et 2018) met en garde contre toute extrapolation abusive de ces résultats. D'abord car, de façon évidente, l'effet de l'instauration d'un salaire minimum sur le chômage structurel dépend de son niveau, variable selon les pays.

Retrouvez éducol sur



Ensuite parce que la littérature converge pour estimer que les effets négatifs se concentrent sur le taux de chômage des actifs les moins qualifiés et des jeunes actifs. Enfin, car des travaux établissent l'absence d'effets négatifs de l'instauration d'un salaire minimum, voire l'existence de légers effets positifs : c'est le constat auquel parviennent par exemple D. Card et A. Krueger (1994) à propos de l'instauration d'un salaire minimum dans le secteur des *fast-food* du New Jersey dans ce qui constitue l'une des expériences naturelles les plus célèbres de l'histoire récente de la pensée économique (G. Zucman, 2008). D. Card et A. Krueger avaient profité d'une hausse du salaire minimum de 4,45 \$ à 5,05 \$ (donc de 19%) au New Jersey, pour étudier l'impact de cette hausse en comparant la situation de plus de 400 restaurants rapprochés au New Jersey et en Pennsylvanie (où le salaire minimum n'avait pas augmenté), avant et après la hausse (méthode dite de la « différence de différences »). Ils n'ont trouvé aucun impact significatif à cette hausse.

Plus généralement, les hausses de salaire minimum peuvent avoir des effets positifs dans le cas où l'employeur est en situation de monopsonie (acheteur unique). Bénéficiaire alors d'un pouvoir de marché, il a, de manière symétrique au monopole, la possibilité, pour augmenter son profit, d'échanger des quantités moindres à un prix plus faible. L'intervention publique visant à imposer un salaire minimum plus élevé permet de lutter contre ce pouvoir de marché et être favorable à l'emploi et aux salaires.

### Quels sont les effets de l'établissement de règles de protection de l'emploi sur le chômage structurel ?

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a construit un indicateur synthétique gradué de 0 à 6 (avec 6 le plus haut niveau de protection) de ce que la littérature nomme la « **législation protectrice de l'emploi** » (LPE). L'analyse néoclassique assimile la LPE aux rigidités du marché du travail (voir OA5). L'indicateur de LPE de l'OCDE intègre trois dimensions portant sur les licenciements mais aussi sur l'embauche :

1. la réglementation du licenciement individuel pour un contrat de travail dit « régulier » (contrat à durée indéterminée (CDI) en France) ;
2. les coûts supplémentaires associés aux licenciements collectifs ;
3. la réglementation sur les contrats temporaires (contrat à durée déterminée et intérim).

L'examen du lien entre taux de chômage et niveau de la LPE laisse apparaître une corrélation positive dont il n'est cependant pas possible de tirer une conclusion définitive. La méta-analyse, c'est-à-dire la compilation d'études empiriques menées dans différentes aires géographiques sur plusieurs périodes, proposée par P. Skedinger (2010) montre ainsi que les effets génériques de la LPE sur le chômage structurel sont ambigus. Des travaux portant sur des problématiques, des périodes ou des aires géographiques plus restreintes aboutissent cependant à certains résultats probants :

- Pour le cas français, P. Cahuc et A. Zylberberg (2004) estiment que la LPE en place freine la destruction créatrice et, empêchant la création de certains emplois par la disparition d'autres, alimente le fort chômage structurel caractéristique de notre économie. La politique de flexibilisation du marché du travail visant à agir sur la demande de travail sera étudiée *infra*.
- Pour le cas britannique, de 1996 à 2004, I. Marinescu (2009) prouve que l'accroissement de la LPE a permis une augmentation de la productivité par la

formation professionnelle en continu et le maintien dans l'emploi de certains travailleurs, ce qui a accru leur employabilité et donc diminué le taux de chômage d'équilibre de l'économie.

- Pour un panel de pays membres de l'OCDE, sur la période 1982-2003, A. Bassanini et ses co-auteurs (2009) montrent que les pays dont la LPE est contraignante pour les emplois réguliers mais lâche pour les emplois temporaires ont ralenti la croissance de leur productivité, augmentant la part structurelle de leur chômage.

Au final, il semble qu'une conclusion ressort : partout, on retrouve les mêmes effets (plus ou moins importants) : la LPE est génératrice de rigidités qui alimentent le chômage structurel, mais aussi un obstacle à la dépréciation du capital humain due au chômage. Son effet sur la productivité et le chômage d'équilibre est donc ambiguë.

## Comprendre les effets des fluctuations économiques sur le chômage conjoncturel

Le **chômage conjoncturel** est une forme de chômage liée au ralentissement de l'activité économique. Il puise donc sa source dans les fluctuations cycliques de l'économie. Dans les faits, la réduction de la production induite par la baisse de la demande provoque une diminution de la demande de main-d'œuvre, une augmentation des licenciements et, par voie de conséquence, une hausse du chômage conjoncturel.

La prise en compte de la demande sur le marché des biens et services amène donc à s'intéresser aux effets des changements de rythme de la croissance sur le chômage. Selon Keynes (1936), les explications du chômage sont ainsi aussi macroéconomiques et conjoncturelles : elles tiennent à une insuffisance de la **demande** effective.

Si la demande anticipée s'établit à un niveau trop faible pour garantir le plein emploi, la production s'ajuste : un équilibre sur le marché des biens et services s'accompagne alors d'une situation de chômage. Ainsi, plus la croissance économique est forte, plus l'emploi est susceptible d'augmenter toutes choses égales par ailleurs.

En réalité, le niveau de l'emploi ne s'adapte pas immédiatement aux variations de la conjoncture. En cas de ralentissement conjoncturel, les entreprises utiliseront d'abord la **flexibilité** quantitative interne car le licenciement constitue un coût pour elles en tant qu'employeur. Elles ont donc recours à la baisse des heures supplémentaires et, éventuellement, au chômage technique. Elles ne réduiront leurs effectifs que si le ralentissement se confirme. Inversement, en cas de reprise, elles répondront dans un premier temps par une augmentation de leur production à effectif constant, toujours en recourant à la flexibilité quantitative interne.

Enfin, les conséquences des fluctuations conjoncturelles sur le taux de chômage sont différentes selon les catégories d'actifs. Le taux de chômage des **jeunes** est plus sensible à la conjoncture que celui des actifs entrés depuis plusieurs années sur le marché du travail. Les nouveaux entrants sur le marché sont les premiers à subir les effets du ralentissement des embauches mais également les premiers à perdre leur emploi en raison du faible coût de leur licenciement et de la faiblesse de leur dotation en capital humain spécifique à l'entreprise. Ainsi, le taux de chômage des jeunes est plus élevé que celui de l'ensemble de la population (en 2008, avant la crise financière, il s'établissait à 19% pour les 15-24 ans en France (hors Mayotte), contre

Retrouvez éducol sur



7,4% pour l'ensemble de la population active), signifiant la part plus importante de chômage structurel. Mais il augmente également plus rapidement en cas de choc macroéconomique négatif (24,9% pour les 15-24 ans en 2013, soit 5,9 points d'augmentation, contre 10,3% pour l'ensemble de la population active soit 2,9 points d'augmentation), et redescend également plus rapidement en situation de reprise (19,6% en 2019 pour les 15-24 ans, soit - 5,3 points, contre 8,4% pour l'ensemble de la population, soit - 1,9 points). L'ampleur de ces variations est une indication du caractère fortement cyclique du chômage des jeunes. Les jeunes sont également davantage concernés par les contrats à durée déterminée (CDD) que les autres catégories d'âge parmi les actifs et sont donc plus exposés au risque de chômage en cas de ralentissement conjoncturel. La situation est identique pour les travailleurs **peu qualifiés** qui peuvent, de surcroît, être victimes d'un effet d'éviction : en cas de conjoncture défavorable, les plus qualifiés acceptent des emplois nécessitant un niveau de qualification inférieur au leur (déclassement), et les moins qualifiés sont relégués à la fin de la file d'attente, c'est-à-dire potentiellement affectés par le chômage.

### Connaître les principales politiques mises en œuvre 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

En fonction de l'origine du chômage (interne ou externe au marché du travail, structurel ou conjoncturel), les mesures diffèrent : ainsi, les politiques visant à faire face aux imperfections situées sur le marché du travail sont différentes de celles qui visent à agir sur des déséquilibres se produisant sur d'autres marchés (notamment marché des biens).

#### Les politiques macroéconomiques de soutien de la demande globale

Le chômage conjoncturel, dont on peut considérer qu'il est un chômage *en excès* par rapport au chômage d'équilibre (structurel), est un chômage macroéconomique (non lié à des dysfonctionnements du marché du travail, mais à l'état de la *conjoncture*), qui appelle donc une réponse en termes de politiques macroéconomiques (politiques *conjoncturelles*).

Ces dernières consistent logiquement dans des politiques de soutien de la demande globale.

Dans une perspective keynésienne, le chômage peut être en effet dû à une insuffisance de la demande globale. Dans cette situation, il convient de la soutenir voire de la relancer. Les pouvoirs publics peuvent alors activer deux leviers de politique économique :

- **La politique budgétaire de relance** : L'État peut alors augmenter l'investissement public, lequel va susciter un flux de dépenses. Les pouvoirs publics peuvent aussi augmenter les revenus sociaux des catégories défavorisées de la population car elles disposent d'une forte propension marginale à consommer. L'État peut aussi diminuer la fiscalité sur les revenus ou sur la consommation afin de redonner du pouvoir d'achat aux consommateurs pour qu'ils augmentent leur consommation. Les pouvoirs publics peuvent, enfin, subventionner ou défiscaliser les investissements privés afin d'inciter les agents économiques à investir ou lancer une politique de grands travaux.

- **La politique monétaire expansionniste** : Pour relancer la demande, la banque centrale peut diminuer le taux d'intérêt directeur pour peser sur les conditions du crédit et inciter les agents économiques à emprunter pour consommer et/ou investir.

L'effet attendu de ces politiques est une hausse de la production par une relance de la demande globale. La hausse de la production doit créer des emplois et réduire le chômage.

### Les politiques d'allègement du coût du travail

L'autre moyen d'agir sur la **demande de travail** afin de lutter contre le chômage est de mettre en place une **politique d'allègement du coût du travail**. Le coût du travail est constitué de toutes les dépenses induites par l'utilisation du facteur travail dans l'entreprise. Il comprend donc les salaires bruts versés aux salariés (salaires nets perçus par les salariés auxquels sont ajoutées les cotisations sociales salariales) et les cotisations sociales versées par l'employeur. Dans ce schéma, plus le coût du travail est élevé, moins les employeurs sont incités à embaucher et plus ils seront incités à licencier, à substituer du capital au travail ou à délocaliser leur production vers des pays à main-d'œuvre bon marché. Un coût du travail élevé constituerait donc un frein à l'emploi, surtout pour les travailleurs peu ou pas qualifiés dont la productivité marginale est faible. Les politiques d'allègement du coût du travail (baisse des cotisations sociales) reposent ainsi sur l'idée que l'emploi, au niveau des bas salaires, est sensible au coût du travail et qu'une réduction de ce dernier pourrait entraîner des créations d'emplois.

De décembre 2008 à décembre 2009, le dispositif « zéro charges » a par exemple exonéré de cotisations patronales les embauches au niveau du salaire minimum dans les entreprises de moins de 10 salariés. Ce dispositif, introduit en pleine récession, réduisait le coût du travail de 12% pour une embauche au niveau du salaire minimum. L'exonération décroissait avec le salaire pour s'annuler au niveau de 1,6 SMIC.

Ces dispositifs sont controversés. Certains économistes pensent qu'en période de récession la réduction du coût du travail n'est pas une solution pour l'emploi, car c'est la demande de biens qui est insuffisante. Pour accroître l'emploi il faudrait, dans cette perspective, relancer la demande globale afin de créer des débouchés pour les entreprises. Pour d'autres, les exonérations de cotisations entraîneraient des augmentations de salaire sans effet notable sur l'emploi. Dans les deux cas ces dispositifs n'entraîneraient que des effets d'aubaine pour les entreprises. Certains maintiennent cependant qu'un coût du travail élevé est défavorable à l'emploi et que réduire ce coût permet de créer de nouveaux postes quelles que soient les modalités de cette réduction. On comprend au regard de ce que nous avons développé que l'opportunité des remèdes dépend de la « nature » du chômage : en présence de chômage conjoncturel « keynésien », la relance macroéconomique de la demande globale est adaptée (cf. ci-dessus). Mais il peut exister aussi du chômage « classique », lié à un coût du travail trop élevé qui dissuade la demande de travail. La baisse du coût du travail (sans baisser les salaires) peut alors être une solution. Dans les faits, les deux types de chômage peuvent coexister, en plus du chômage proprement structurel (lié aux défauts d'appariement ou aux rigidités). Le chômage « classique » peut aussi ne concerner que la frange des salariés pour lesquels la demande de travail est sensible au coût du travail (en raison de la substitution possible entre capital et travail (par exemple non qualifié) ou entre travail non qualifié entre pays aux niveaux de développement différents).

### Les politiques de flexibilisation du marché du travail

Les politiques de lutte contre le chômage peuvent aussi, lorsqu'elles ciblent la composante structurelle du chômage, être des politiques non plus macroéconomiques, mais microéconomiques, se concentrant sur le fonctionnement du seul marché du travail. Elles peuvent cibler la demande de travail, l'offre de travail ou leur appariement.

Elles peuvent d'abord chercher à agir sur la **demande de travail** ; c'est le cas des **politiques de flexibilisation du marché du travail**, qui cherchent à réduire les **rigidités**. En l'occurrence, les rigidités du marché du travail regroupent l'ensemble des dispositifs institutionnels (salaire minimum et LPE notamment) supposés entraver le libre fonctionnement de ce marché.

Elle peut porter sur le salaire, par exemple, en facilitant ses variations en fonction de l'offre et de la demande de travail. Accroître la flexibilité salariale peut impliquer une réduction du salaire minimum (si celui-ci s'établit à un niveau supérieur au salaire d'équilibre) et/ou du poids des salariés dans la détermination des salaires : en cas de chômage, c'est-à-dire d'excès d'offre sur le marché du travail, l'ajustement à la baisse du salaire, en stimulant la demande de travail, serait de nature à augmenter le niveau d'emploi.

Elles peuvent aussi porter sur les effectifs et passent alors par un assouplissement des conditions d'embauche et de licenciement qui aura pour conséquence d'accroître la fluidité du marché du travail et donc les flux de sorties du chômage : les entreprises, moins contraintes par la législation sur les conditions de licenciement, seraient plus enclines à embaucher. Les flux d'entrées peuvent aussi s'intensifier mais une réduction de la durée de chômage (et donc du chômage de longue durée) est alors attendue.

La flexibilisation peut aussi prendre la forme d'une variation du temps de travail en fonction des besoins des entreprises.

La demande d'une flexibilité accrue de la part des employeurs peut s'expliquer par ailleurs par deux facteurs. Le premier concerne l'évolution des modes de production qui nécessiteraient aujourd'hui davantage de souplesse dans l'organisation du travail. Le second fait référence à la mondialisation des échanges qui, rendant les marchés plus volatiles, augmenterait le besoin des entreprises de pouvoir ajuster plus finement la main-d'œuvre à l'activité conjoncturelle.

Cependant, la flexibilisation du marché du travail est une réponse partielle au problème posé par le chômage et ses effets sur le taux de chômage ne sont pas univoques, ne serait-ce que parce qu'elles peuvent avoir des effets contradictoires sur le niveau de chômage (la flexibilité salariale peut être facteur de chômage conjoncturel ou bien de réduction de la productivité en fixant les salaires en-dessous de leur niveau d'efficience).

### Les politiques de formation

Le niveau de qualification moyen des chômeurs est faible. Les **politiques de formation** constituent alors un levier indispensable pour faire converger offre et demande de travail selon le degré de qualification en agissant sur **l'offre de travail**.

Ce type de politique a pour but d'améliorer l'**appariement** sur le marché du travail. Les politiques de formation semblent nécessaires en raison du progrès technique et de l'évolution de l'organisation du travail qui impliquent que certains chômeurs se dotent de nouvelles qualifications et compétences. Cette catégorie de politiques repose sur l'idée selon laquelle l'**amélioration du capital humain** accroît la productivité et donc le potentiel de croissance économique d'un pays. Dans son rapport annuel sur l'évolution de l'emploi et de la situation sociale en Europe du 4 juillet 2019, la Commission européenne précise ainsi que les entreprises européennes qui obtiennent les meilleurs résultats sont celles qui investissent le plus dans la formation et les conditions de travail de leurs salariés.

On distingue deux types de politiques de formation :

- Les politiques globales qui touchent toute la population. Elles reposent sur la formation initiale et la formation professionnelle continue.
- Les politiques spécifiques d'insertion qui concernent avant tout les chômeurs ou les travailleurs les plus exposés au risque de chômage.

Les politiques de **formation initiale** jouent un rôle majeur puisqu'elles permettent de doter tous les individus d'un capital humain général leur permettant, outre l'apport spécifique des connaissances et compétences acquises, la capacité à apprendre et continuer de se former. Elles n'ont donc pas nécessairement pour objet d'apparier les compétences acquises aux compétences recherchées par les entreprises, mais participent de l'appariement dynamique des besoins en compétences et en qualifications. La **formation professionnelle** peut, elle, faciliter la mobilité des travailleurs et leur adaptation au progrès technique. C'est dans cette optique qu'a été créé le compte personnel de formation en 2015, prolongeant le droit individuel à la formation reconnu en 2004. En 2016, en France, la dépense nationale pour la formation professionnelle continue et l'apprentissage s'élevait à 26,1 milliards d'euros, hors dépenses directes des entreprises, soit 1,2% du PIB.

Il existe enfin une diversité de **politiques spécifiques d'insertion professionnelle**, mises en œuvre par l'État, les Conseils régionaux ou encore Pôle emploi ou les missions locales pour ce qui concerne les 16-25 ans en difficulté d'insertion professionnelle. **L'insertion par l'activité économique (IAE)** est un autre dispositif de politique de l'emploi. Il est mis en œuvre par des associations et des entreprises conventionnées par l'État et est destiné aux personnes sans emploi rencontrant des difficultés sociales et professionnelles importantes.

## Ressources et activités pédagogiques

### Activité pédagogique 1

**Objectif : Comprendre et savoir distinguer les deux définitions et les deux mesures existantes du chômage en France et montrer leur caractère conventionnel**

#### Étapes et ressources préconisées

En salle informatique, on pourra :

- distribuer une version vierge du tableau ci-dessous aux élèves ;
- les orienter vers les pages suivantes :
  - [Enquête emploi en continu 2018 - INSEE](#),
  - [Les demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi : statistiques mensuelles nationales](#)
  - Pôle emploi : [vos droits et vos engagements](#)
- puis leur demander de remplir ce tableau.

**Chômeur au sens du BIT et de Pôle emploi (catégorie A uniquement) : des critères différents**

	Chômeur au sens BIT / INSEE	Chômeur au sens de Pôle emploi (catégorie A)
<b>Situation face à l'emploi</b>	N'a pas travaillé la semaine précédant l'enquête.	N'a pas travaillé le mois précédant l'enquête.
<b>Situation administrative</b>	Inscrit ou non à Pôle emploi.	Doit être inscrit à Pôle emploi.
<b>Disponibilité</b>	Doit être disponible dans les deux semaines pour occuper un emploi.	Ne doit pas avoir refusé plus de deux « offres raisonnables d'emploi »
<b>Recherche d'emploi</b>	Déclare avoir effectué des actes de recherche d'emploi.	A effectué des actes de recherche d'emploi contrôlés (actualisation présence obligatoire aux rendez-vous et aux formations, etc.)
<b>Nombre au T4 2019 (Insee)/en décembre 2019 (Pôle emploi)</b>	2,424 millions	3,293 millions

Sources : INSEE ([février 2020](#)) ; Insee « [Enquête Emploi. Méthodologie](#) » (2017) ; DARES ([janvier 2020](#)) ; Pôle emploi « [Vos droits et vos engagements](#) », consulté le 8/11/2019.

Retrouvez éducol sur





## Activité pédagogique 2

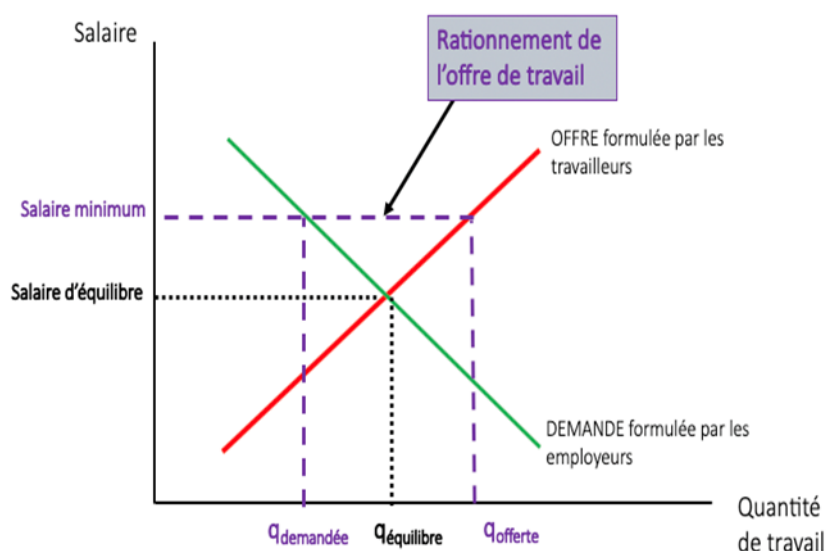
**Objectif :** Analyser les effets potentiellement négatifs et positifs d'une variation du salaire minimum sur le taux de chômage

**Étapes et ressources préconisées**

À partir du rapport intitulé *Salaire minimum et bas revenus : comment concilier justice sociale et efficacité économique ?* co-rédigé par Cahuc P., Cette G. et Zylberberg A. (Introduction, 4. « La situation française », p. 10-11, 2008), on pourra conduire les élèves à montrer qu'une partie de la littérature économique considère que le SMIC est facteur d'un chômage structurel, frappant en particulier les plus jeunes et les moins qualifiés.

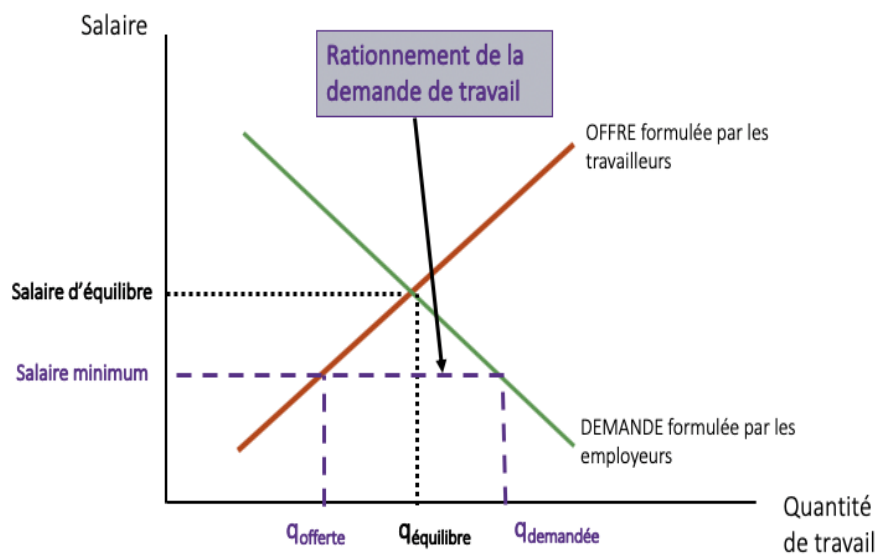
Dans un modèle théorique de marché du travail, on pourra demander aux élèves de représenter le rationnement de l'offre induit par l'introduction d'un **salaire minimum plus élevé** que le supposé salaire d'équilibre du marché (sans introduire la notion de salaire réel) comme ci-dessous, puis d'interpréter ce rationnement.

**L'effet de l'introduction d'un salaire minimum supérieur au salaire d'équilibre**



Dans un modèle théorique de marché du travail, on pourra demander aux élèves de représenter le rationnement de la demande induit par l'introduction d'un **salaire minimum moins élevé** que le supposé salaire d'équilibre du marché (sans introduire la notion de salaire réel) comme ci-dessous, puis d'interpréter ce rationnement.

### L'effet de l'introduction d'un salaire minimum inférieur au salaire d'équilibre



Sur la base des deux représentations graphiques précédentes, on pourra mettre en exergue le caractère contrasté des effets théoriques d'une hausse du salaire minimum sur le taux de chômage. Si le salaire minimum est situé au-dessus du salaire d'équilibre d'un marché du travail, le modèle indique que le chômage est aggravé par cette hausse. À l'inverse, si le salaire minimum est situé au-dessous du salaire d'équilibre d'un marché du travail, le modèle indique que cette hausse ne génère aucun surcroît de chômage. Ce dernier constat invite à considérer les effets potentiellement positifs d'une hausse du salaire minimum sur la part conjoncturelle du chômage dans la configuration donnée.

### Activité pédagogique 3

**Objectif : Analyser les politiques d'allègement du coût du travail pour lutter contre le chômage**

#### Étapes et ressources préconisées

À partir d'un exemple chiffré et du [simulateur du coût d'embauche](#), proposé par le site [mon-entreprise.fr](#), on pourra faire travailler les élèves sur la distinction entre les notions de salaire brut, de salaire net et de coût du travail. Ce travail amènera les élèves à identifier les principaux postes de cotisations sociales et à montrer comment la baisse des cotisations sociales peut être à l'origine d'une baisse du coût du travail pour l'employeur sans baisser le salaire des salariés. Pour finir, il s'agira d'envisager les conséquences potentielles de cette baisse du coût du travail sur le taux de chômage.

À partir de l'article de Yannick L'Horthy intitulé *Les politiques d'allègements du coût du travail* dans Cahiers Français, N°394 (septembre-octobre 2016), on pourra demander aux élèves de construire un tableau récapitulant les principaux dispositifs d'allègement de cotisations sociales sur les bas salaires depuis les années 1990, leurs objectifs et les effets estimés sur l'emploi. Il s'agira alors de mettre en évidence le fait que ces allègements ont avant tout concerné les bas salaires et de discuter de leur impact sur l'emploi.

Retrouvez éducol sur



## Activité pédagogique 4

**Objectif : Définir, illustrer et discuter de l'intérêt et des limites des politiques de flexibilisation pour lutter contre le chômage**

**Étapes et ressources préconisées**

À partir, par exemple, de la vidéo intitulée « La flexibilité du travail » de Denis Lamache (publiée le 22/01/2019), on pourra définir la notion de flexibilisation du marché du travail et montrer qu'elle prend des formes différentes selon les pays. On pourra ensuite présenter les avantages et les inconvénients de la flexibilité pour les entreprises et les salariés. Pour finir, on pourra définir, par exemple à partir de la vidéo intitulée « [flexicurité : la solution contre le chômage ?](#) » de HEC Paris sur France 24 (publiée le 06/11/2016), le modèle de « flexisécurité » danois et montrer l'intérêt et les limites de celui-ci.

À partir des [indicateurs de l'OCDE sur la protection de l'emploi](#), on pourra demander aux élèves de comparer le niveau d'un indicateur de protection de l'emploi (en distinguant l'emploi stable et l'emploi temporaire) aux taux de chômage pour différents pays puis de discuter de l'existence d'une éventuelle corrélation en soulevant des hypothèses à propos d'une éventuelle causalité. Pour finir, on pourra mettre en évidence la particularité de la situation française, qui combine protection de l'emploi stable plus élevée que la moyenne et taux de chômage élevé.

## Activité pédagogique 5

**Objectif : Montrer que les politiques de formation en agissant sur la qualification permettent de lutter contre le chômage**

**Étapes et ressources préconisées**

À partir des données de l'Observatoire des inégalités - [Le taux de chômage selon le diplôme et l'âge](#) - on pourra proposer aux élèves de montrer que les moins diplômés sont plus touchés par le chômage.

À partir d'une tribune de Vighen Papazian, publiée dans les Echos le 11 décembre 2019 et intitulée [Attirer plus de jeunes vers les métiers du numérique, un défi majeur](#), on pourra proposer aux élèves de montrer que les difficultés de recrutement des entreprises de ce secteur sont liées à un problème de qualification de la main-d'œuvre qui repose lui-même sur un problème de qualification initiale et professionnelle.

À partir des [Études économiques de l'OCDE : France \(avril 2019\)](#) et en s'appuyant sur les lectures graphiques des taux de participation à la formation (graphique 1.18. p. 109), on pourra proposer aux élèves de montrer que l'accès à la formation professionnelle demeure limité.

À partir de la présentation officielle du [Compte personnel de formation](#), on pourra demander aux élèves de présenter les objectifs de ce dispositif. Il peut être opportun de compléter ce travail en demandant aux élèves de consulter à nouveau le rapport [Études économiques de l'OCDE : France \(avril 2019\)](#) et plus particulièrement l'encadré 1.2. p. 108 pour analyser les enjeux de la réforme de la formation continue de 2018.

## Bibliographie et sitographie indicatives

### Bibliographie et sitographie à l'usage des professeurs

#### Actualisation des données statistiques

Il est possible de se référer :

- à la publication trimestrielle des taux de chômage, d'emploi et d'activité ainsi que l'effectif des inactifs intégré au halo du chômage par l'Insee dans la collection [« Informations rapides »](#). Cette publication est complétée par des jeux de données, notamment sur des séries chronologiques, au format .xls qui peuvent être exploités en classe. Notons que l'institut publie également un [« Une photographie du marché du travail »](#) tous les ans.
- à la publication mensuelle du nombre de DEFM par la [DARES](#). Le service statistique du ministère du Travail met à notre disposition, comme l'Insee, des jeux de données au format .xls.
- aux publications de l'Observatoire des inégalités, dans la section [« Emploi »](#).

#### Références à privilégier

- Anne, D. et L'Horty, Y. (2013). *Économie de l'emploi et du chômage*. Armand Colin. Cette synthèse couvre un spectre plus large que celui du thème de cette ressource d'accompagnement. On lira avec profit le point 2. du chapitre 5 « Le chômage ».
- Gautié, J. (2015). *Le chômage*. Repères. La Découverte. Cet ouvrage, très accessible, propose des synthèses efficaces sur certaines des questions traitées dans le programme, notamment l'effet des institutions sur le chômage structurel.
- Simula, L. (2018). [Chômage : brève histoire d'un concept](#). Article publié sur le site SES ENS. Cet article approfondit certains des points abordés dans cette ressource d'accompagnement à propos de la définition et de la mesure du chômage.
- L'Horty, Y. (2006). *Les nouvelles politiques de l'emploi*. La Découverte. Cet ouvrage présente un panorama des nouvelles politiques de subvention à l'offre et à la demande de travail peu qualifié, menées en France comme à l'étranger. Il aborde les causes de la diffusion de ces politiques, leurs effets attendus et des résultats d'évaluations empiriques.
- OCDE. (2019). [Études économiques de l'OCDE : France](#). Éditions OCDE. Le chapitre 1, « Améliorer les performances du marché du travail », aborde les difficultés particulières rencontrées par les moins qualifiés et les jeunes sur le marché du travail, ainsi que la question des politiques de formation.

### Bibliographie et sitographie complètes

- Akerlof, G. Yellen, J. (1990). *The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment*. Quarterly Journal of Economics.
- Bassanini, A. et alii. (2009). *Job Protection Legislation and Productivity Growth in OECD countries*. Economic Policy.
- Beveridge, W. (1909). *Unemployment: A Problem of Industry*. The Economic Journal.
- Beveridge, W. (1944). *Full Employment in a Free Society*. Allen & Unwin.
- Boyer, R. (2006). *La flexicurité danoise, quels enseignements pour la France ?* Édition ENS rue d'Ulm.

Retrouvez éducol sur



- Cahuc, P. Cette, G. et Zylberberg, A. (2008). [Salaire minimum et bas revenus : comment concilier justice sociale et efficacité économique ?](#) Rapport du Conseil d'analyse économique.
- Card, D. Krueger, A. (1994). *Minimum Wages and Employment : A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania*. American Economic Review.
- Gautié, J. (2002). De l'invention du chômage à sa déconstruction. *Genèses*, N°46.
- Gautié, J. (2015). *Le chômage*. Repères. La Découverte.
- Heyer, E. (2016). *Le chômage, d'une crise à l'autre : retour sur un mal durable*. Cahiers Français, N°394, pp. 2-9.
- Keynes, J.-M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Palgrave Macmillan.
- L'Horty, Y. (2016). *Les politiques d'allègements du coût du travail*. Cahiers Français, N°394, pp. 48-53.
- L'Horty, Y. Martin, P. Mayer, P. (2019). [Baisses de charges : stop ou encore ?](#) Notes du conseil d'analyse économique, N° 49.
- Marinescu, I. (2009). *Job Security Legislation and Job Duration : Evidence from the United Kingdom*. Journal of Labor Economics.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. Macmillan (1<sup>ère</sup> édition en 1890).
- Ministère du Travail. (2013). [Salaire minimum interprofessionnel de croissance](#). Rapport du Groupe d'experts.
- North, D. C. (1991). [Institutions](#). Journal of Economic Perspectives.
- OCDE. (2013). [Protéger l'emploi, renforcer la flexibilité : un nouveau regard sur la législation sur la protection de l'Emploi](#). Perspectives de l'emploi de l'OCDE.
- Pigou, A. C. (1933). *Theory of Unemployment*. Routledge.
- Salais, R. Baverez, N. et Reynaud, B. (1986). *L'invention du chômage*. Presses Universitaires de France.
- Shapiro, C. Stiglitz, J. (1984). *Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device*. The American Economic Review.
- Skedinger, P. (2010). *Employment Protection Legislation : Evolution, Effects, Winners and Losers*. Edward Elgar Publishing Ltd.
- Stigler, G. (1962). *Information in the Labor Market*. Journal of political economy.
- Weiss, A. (1980). *Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages*. Journal of Political Economy.
- Yellen, J. (1984). *Efficiency Wage Models of Unemployment*. American Economic Review.



## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

Sciences économiques et sociales

ENSEIGNEMENT

SPECIALITE

## COMMENT EXPLIQUER LES CRISES FINANCIÈRES ET RÉGULER LE SYSTÈME FINANCIER ?

*Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.*

*Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.*

*Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.*

### Objectifs d'apprentissage

- 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).
- Comprendre et savoir illustrer la formation et l'éclatement d'une bulle spéculative (comportements mimétiques et prophéties auto-réalisatrices).
- Comprendre les phénomènes de panique bancaire et de faillites bancaires en chaîne.
- 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.
- 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.

## Problématique d'ensemble

Le système financier est indispensable au fonctionnement des activités économiques et à la croissance car il met en relation les agents ayant des besoins de financement avec des agents ayant des capacités de financement. Mais l'histoire économique est marquée par l'éclatement de crises financières périodiques dont les effets dévastateurs se transmettent au système bancaire et à l'économie réelle et nécessitent une réponse appropriée des pouvoirs publics en termes de régulation financière.

## Savoirs scientifiques de référence

### 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)

Une crise constitue le processus de retournement du cycle économique en son point le plus haut, qui interrompt la phase d'expansion et débouche sur une période d'instabilité et de récession. Dans ce cas, la sortie de crise correspond au début d'une nouvelle période d'expansion économique. Une crise financière est une crise portant sur la sphère financière. Une crise financière peut concerner :

- les marchés financiers, avec l'effondrement du cours des actions (krach boursier) ou du cours des obligations ;
- les banques avec des faillites d'institutions bancaires en chaîne qui déclenchent une contraction des crédits à l'économie ;
- mais elle peut aussi provoquer des effets sur le marché des changes avec l'effondrement du cours d'une ou de plusieurs monnaies.

Les crises financières peuvent donc concerner ces trois domaines (marchés financiers, banques, marché des changes) de façon simultanée ou se limiter à certains d'entre eux. Même si chaque crise financière est spécifique, il existe des points communs dans la manière dont les différentes phases se succèdent. Avant la crise, une période de croissance lente précède souvent une période de boom où la croissance économique s'accélère, les perspectives de profit sont en hausse et le taux d'endettement des acteurs économiques ainsi que la valeur des actifs augmentent. Cette période de boom s'accompagne d'une certaine euphorie des acteurs économiques, mais également d'une sous-estimation du risque par les emprunteurs et par les banques ainsi que d'une forte spéculation, qui alimente la bulle : tant que tous anticipent que la valeur des actifs va continuer de monter, il est rationnel de continuer de se porter acquéreur de ces actifs. La hausse est auto-entretenu par les anticipations, qui s'avèrent donc auto-réalisatrices. Cette période d'optimisme peut déboucher sur une montée des incertitudes lorsque la croissance économique commence à ralentir et que la valeur des titres semble avoir atteint un plateau. Suit alors, si les anticipations sur la valeur future des actifs se retournent, un krach sur les marchés financiers, avec une phase brutale de retournement du prix des actifs qui engendre une baisse de la valeur des biens immobiliers. Les agents vendent, ce qui accélère le processus de baisse du prix des actifs de manière forte et cumulative (là encore les anticipations sont auto-réalisatrices). La plupart des crises financières débouchent finalement sur une crise de l'économie réelle, qui se manifeste par une récession ou du moins un ralentissement de l'activité économique.

Retrouvez éducol sur



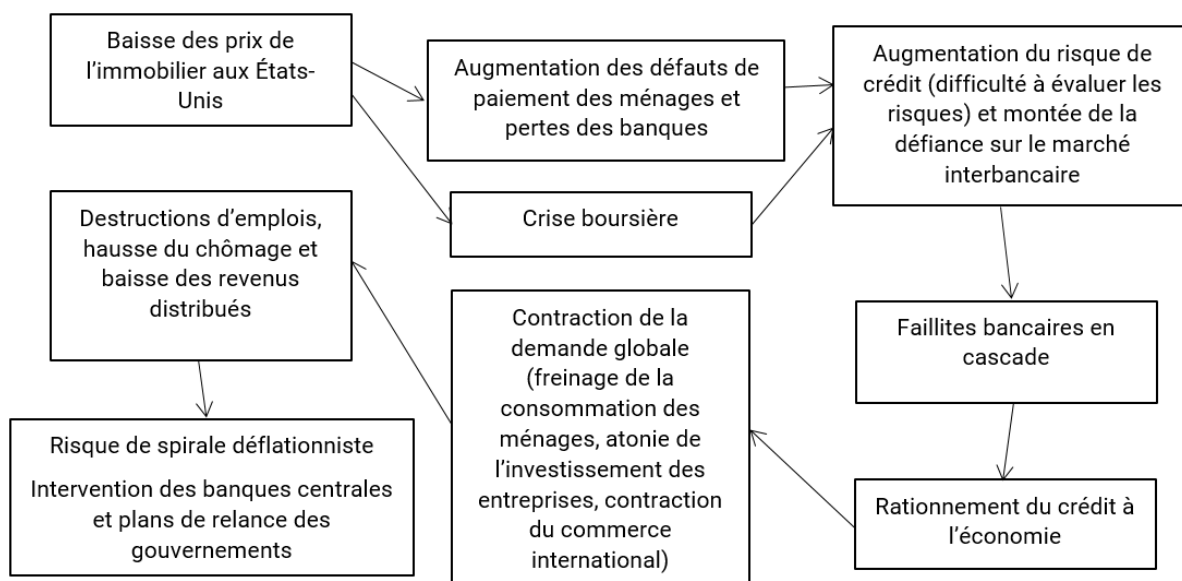
« Il n'y a pas de capitalisme sans crise financière ». Cette affirmation de l'économiste Robert Boyer dans le rapport du Conseil d'analyse économique de 2004 consacré aux crises financières, s'ancre directement dans l'histoire longue du capitalisme. Mais c'est au XX<sup>e</sup> siècle, dans l'entre-deux-guerres avec le krach de Wall Street du 24 et, surtout, du 29 octobre 1929, qu'éclate la plus grande crise financière mondiale. Si des crises financières violentes la précèdent, comme la crise de 1907 aux États-Unis, ses effets sur la sphère réelle sont restés dans la mémoire collective. La crise de 1929 articule classiquement une spéculation boursière (en partie portée par les « nouvelles technologies » de l'époque, le titre de *Radio Corporation of America* étant le plus échangé en 1929 à Wall Street), financée par le crédit, et une crise bancaire combinant des paniques bancaires ou *bank runs* (courses aux guichets qui provoquent l'illiquidité des banques) et des non remboursements de prêts, en particulier consentis aux spéculateurs. La crise de 1929 combine alors tous les mécanismes classiques des crises financières avec une crise des marchés financiers, qui s'appuie sur les dérives de la spéculation, que celle-ci porte sur un actif réel (une matière première, un actif immobilier...) ou un actif financier (une devise, une action...), et une crise des intermédiaires financiers (banques, fonds divers d'investissement) qui nourrissent les excès de l'endettement par les défaillances de leur politique de prêts. Les bulles financières sont en effet toujours associées à des bulles du crédit sans lesquelles les achats de titres à des prix toujours plus élevés ne pourraient se faire. Lorsque la tendance se retourne, les emprunteurs ne peuvent vendre leurs actifs qu'à des prix plus faibles, ce qui les met rapidement dans l'incapacité de rembourser les prêts contractés, ce qui étend la crise à l'ensemble du système bancaire, donc à l'économie réelle.

La crise financière qui se produit en août 2007 est généralement considérée comme la plus importante depuis 1929 (la crise mondiale liée à la pandémie de Coronavirus à partir du printemps 2020 pourrait d'ailleurs la dépasser). On parle parfois de « grande récession » (par référence à la « grande dépression » des années 1930). Elle a occasionné pour le système bancaire international des pertes considérables. De très grandes banques ont été mises en faillites (*Northern Rock* en Grande-Bretagne a été nationalisée, *Bear Stearns* aux États-Unis a été absorbée par *J.P. Morgan*, *Lehman Brothers* aux États-Unis a disparu en septembre 2008...). Mais la crise bancaire dure bien au-delà du choc initial. Cette crise bancaire, qui est la conséquence d'une crise des dettes privées, a entraîné ensuite une crise financière, qui a affecté les marchés financiers (et pas seulement les banques) et a eu des effets très importants sur l'économie réelle. On est donc en présence d'un choc systémique puisqu'une crise sur un marché particulier (le crédit immobilier aux États-Unis) a finalement affecté l'ensemble de l'économie mondiale. La crise a pris sa source sur le marché du crédit hypothécaire aux États-Unis. Pendant le début des années 2000, dans un contexte de politique monétaire accommodante et de croissance soutenue de l'économie américaine, les banques ont accordé des crédits immobiliers à des ménages peu solvables. Ces crédits étaient à taux variables non « capés » (faibles au début, puis fortement croissants ensuite) et étaient garantis par la valeur des biens immobiliers acquis (crédit hypothécaire). Dans la première moitié de l'année 2007, le boom de l'immobilier américain s'est interrompu, des défauts de paiements de plus en plus nombreux sont intervenus et ces crédits à risque (« crédits subprimes ») sont devenus des pertes potentielles pour les banques. Or ces crédits avaient été « titrisés », c'est-à-dire transformés en actifs financiers négociables et revendus à d'autres banques ou à des sociétés d'investissement attirées par des rendements élevés (avec pour principale caractéristique d'opacifier les marchés). Le déclenchement de la crise a



amplifié les pertes (biens immobiliers saisis et vendus alimentant alors la baisse du prix de l'immobilier et donc la montée des risques). En dépit d'interventions vigoureuses des banques centrales (forte baisse des taux d'intérêt aux États-Unis, interventions concertées pour alimenter les marchés en liquidités), la crise de confiance a conduit à un fléchissement des cours boursiers, à un pessimisme des ménages et des entrepreneurs, à un resserrement du crédit des banques et à des faillites bancaires. Il n'y a pas eu de crise générale de liquidités ou d'effondrement général du système bancaire comme en 1929, grâce à l'action concertée des banques centrales, des gouvernements et des institutions financières internationales.

#### Un exemple de crise financière : les enchaînements de la crise des *subprimes* de 2007



### Comprendre et savoir illustrer la formation et l'éclatement d'une bulle spéculative (comportements mimétiques et prophéties auto-réalisatrices)

Les marchés financiers et immobiliers ne sont pas des marchés comme les autres, dans la mesure où la loi de l'offre et de la demande traditionnelle peut y être inopérante. En effet, la hausse de la valeur des titres ou des biens immobiliers alimente la hausse au lieu de limiter la demande. Contrairement aux biens, ce sont des actifs qui peuvent servir de collatéral (garantie) à des opérations de crédit. La hausse du prix de ces actifs alimente alors la demande au lieu de la freiner. Les prix s'envolent dans les périodes d'euphorie jusqu'au moment où les anticipations s'inversent et le marché bascule dans la panique. D'autres types de comportements affectent l'efficacité des marchés. Par exemple, certains agents rationnels (en particulier les investisseurs institutionnels) ont tendance à adopter des comportements mimétiques : comme l'information n'est pas parfaite, certains considèrent que l'on minimise les risques en adoptant le même comportement que les autres opérateurs. En particulier, les opérateurs des salles de marché, qui réalisent un très grand nombre d'opérations quotidiennes, ont un horizon temporel très court : l'évolution à quelques mois ou à quelques années du cours d'un titre ou d'une devise est sans intérêt pour eux, ils réalisent des gains ou des pertes à court terme (finance algorithmique amplificatrice). Il se forme alors des

Retrouvez éducol sur



bulles spéculatives, situations dans lesquelles le cours d'un actif s'éloigne durablement et cumulativement de sa valeur d'équilibre. La théorie des bulles spéculatives a pour fondement une analyse célèbre de John Maynard Keynes à partir de l'exemple d'un concours de beauté. Les règles du concours sont les suivantes : on présente aux lecteurs d'un journal un certain nombre de photos en leur demandant de voter pour désigner le gagnant (ou la gagnante) de ce concours de beauté. On accordera un prix à celui qui aura fait le même choix que la majorité des votants (par exemple le tiers gagnant). Dans de telles conditions, le joueur qui veut gagner ne doit pas exprimer ses propres préférences subjectives mais il doit s'efforcer de deviner quelles seront les préférences de la majorité. Cependant, comme tous les joueurs ont le même comportement, on se trouve en présence d'une situation qualifiée de spéculaire où chaque agent s'efforce d'imiter les autres qui sont en train de l'imiter. Si l'on transpose aux marchés financiers ce type d'analyse, il en ressort que le marché ne converge pas vers une valeur d'équilibre stable mais que, sous l'effet des comportements mimétiques, le cours de l'actif peut s'éloigner durablement et cumulativement de sa valeur d'équilibre qui reflète les déterminants fondamentaux. On parle du gonflement d'une bulle spéculative qui est le résultat du comportement pourtant rationnel des agents. Ceux-là suivent le marché en raison de leur comportement mimétique, moutonnier, même s'ils pensent ou perçoivent que le cours de l'actif est manifestement surévalué : ils vont se porter acheteurs s'ils pensent que le cours va continuer à monter parce que les autres opérateurs pensent aussi que le cours va continuer à monter (situation auto-référentielle). En effet, à court terme, l'agent rationnel ne peut espérer gagner contre le marché.

En raison de ce type de comportements, les marchés de capitaux (pris au sens large : marché des changes, marché monétaire, marché financier) sont donc fondamentalement instables. Lorsque la conjoncture économique est favorable, l'optimisme des agents économiques les incite à prendre plus de risques et à s'endetter davantage : les banques prêtent plus facilement et le crédit augmente. Sur les marchés financiers, les comportements moutonniers des agents créent des phases de confiance excessive durant lesquelles les prix des actifs financiers augmentent fortement par rapport à leur valeur réelle. Les crises financières sont essentiellement liées à l'éclatement de ces bulles lorsque les intervenants sur les marchés financiers prennent soudainement conscience de la surévaluation du prix des actifs et décident de les revendre en même temps (krach boursier). Les bulles spéculatives éclatent quand les agents estiment que le cours a évolué de façon disproportionnée et craignent un retournement à la baisse : tout le monde souhaite alors vendre ces titres avant que leur valeur ne baisse (la préférence pour la liquidité devient absolue), ce qui a pour conséquence mécanique de faire baisser très fortement le cours du titre (le fait de disposer d'une information stratégique avant les autres opérateurs peut être ici à l'origine de délit d'initié). Les marchés financiers sont également soumis à des prophéties auto-réalisatrices : par exemple, si les opérateurs prévoient qu'un actif va s'apprécier, ils se portent acheteurs de cet actif, ce qui pousse son prix à la hausse. Ce mécanisme joue également à la baisse : l'anticipation de la baisse du cours des titres précipite les ventes sur le marché et la baisse des cours se produit alors réellement.

Retrouvez éducol sur



## Comprendre les phénomènes de panique bancaire et de faillites bancaires en chaîne

Les comportements (et anticipations) mimétiques sur les marchés financiers et les bulles spéculatives peuvent générer une forte instabilité économique : durant les périodes d'optimisme, l'endettement risque de devenir excessif tandis que le retournement brutal des marchés financiers peut provoquer un appauvrissement des agents économiques. Dans une économie où le niveau d'endettement est élevé, les pertes des banques sur les marchés financiers se transmettent ensuite rapidement à l'activité économique car le crédit qu'elles octroient aux agents (ménages, entreprises) joue un rôle considérable. Il peut se produire alors une forte contraction du crédit qui comprime fortement la demande globale. En 1929, le krach boursier et l'aggravation de la crise ont déclenché un phénomène de panique bancaire, qui s'est traduit par une crise de confiance à l'égard des banques conduisant à une crise de liquidités quand les déposants retirent simultanément leurs avoirs. Les pertes des banques enregistrées sur les marchés boursiers poussent les clients à se ruer aux guichets pour réclamer la restitution de leur épargne (*bank run*) et nombre d'établissements sont conduits à la faillite par effet de contagion.

Les paniques bancaires créent un risque de système, elles sont toutefois limitées par l'existence de fonds de garantie des dépôts (à hauteur de 100 000 € par personne et par établissement en France). Le spectre des crises bancaires en cascade de la Grande Dépression des années 1930 a justifié par la suite une législation afin de contrôler plus étroitement le secteur bancaire et a donné une légitimité à l'intervention rapide et massive de la banque centrale (la « banque des banques »), en tant que « prêteur en dernier ressort », pour sauver les banques. La crise de 2007-2009 a d'ailleurs réactivé les débats de l'époque sur l'organisation du secteur bancaire : dans ce secteur, les établissements bancaires sont interconnectés, puisque le spectre de faillites bancaires en chaîne a plané pendant un temps, et le marché interbancaire s'est trouvé asséché dans la mesure où les banques ne pouvaient plus évaluer correctement le risque des crédits qu'elles avaient dans leurs bilans dans un contexte de défiance généralisée.

## Connaître les principaux canaux de transmission d'une crise financière à l'économie réelle : effet de richesse négatif, baisse du prix du collatéral et ventes forcées, contraction du crédit

Comme expliqué précédemment, les crises bancaires sont reliées à des phénomènes de paniques bancaires et de faillites en chaîne que l'on peut illustrer avec l'exemple de la crise de 2008, présenté ci-avant. Pour analyser les canaux de transmission de ce type de crise à l'économie réelle, il est donc important de les resituer dans un certain cadre ; en effet, le contexte macroéconomique mondial d'alors est spécifique au moins par deux aspects : la présence d'excédents d'épargne très importants des pays exportateurs de pétrole ainsi que de la Chine, de l'Inde et du Brésil et, d'autre part, la rareté d'actifs sûrs dans lesquels ces excédents d'épargne pourraient être investis. Dans le cas de la crise de 2008, le contexte est également caractérisé par un assouplissement (dès la fin des années 90, l'abrogation du *Glass Steagall Act* par exemple) des règles dans le domaine financier, notamment pour faciliter la diversification des activités bancaires. L'ensemble de ces éléments constitue le cadre dans lequel la crise de 2008, initialement crise du secteur immobilier, va devenir financière, puis se transmettre à l'économie réelle. On peut alors identifier trois canaux

Retrouvez éducol sur



de transmission principaux : l'effet de richesse négatif, la baisse du prix du collatéral et les ventes forcées et, enfin, la contraction du crédit.

La propagation de la crise du marché des *subprimes* à l'économie réelle peut être abordée premièrement par un effet de transmission typique de la contagion directe encore appelé « effet domino » : la hausse des taux d'intérêt aux États-Unis, intervenue en 2004 et 2006, a augmenté considérablement les mensualités au point que beaucoup de ménages emprunteurs (aux profils de solvabilité fragile) se sont retrouvés dans l'incapacité de rembourser leurs échéances. Ils ont alors tenté de revendre leurs biens immobiliers, provoquant une chute des prix sur le marché telle que la revente ne permettait plus de régulariser leur situation financière. Dans le même temps, ces crédits immobiliers intégrés dans des produits financiers dits structurés (ABS, *Asset Backed Security*) ont également atteint les investisseurs qui avaient acheté les produits par titrisation. Pour rappel, l'intérêt de la titrisation est double : mutualiser les risques en adossant des titres à des créances hypothécaires sous-jacentes et répartir les risques entre différentes catégories supposées indépendantes. Or, dans ce contexte d'éclatement de la bulle immobilière, la défiance à l'égard des produits titrisés s'étend à tous les marchés, ce qui produit une dévalorisation des prix. Cet effet « toxique » conduit les investisseurs et les fonds mutuels à revendre leurs actifs risqués, ce qui précipite encore la chute des marchés financiers. De plus, les structures qui commercialisent ces produits « toxiques » sont souvent des filiales de grandes banques, ce qui contraint ces dernières à réintégrer dans leurs bilans la valeur des pertes.

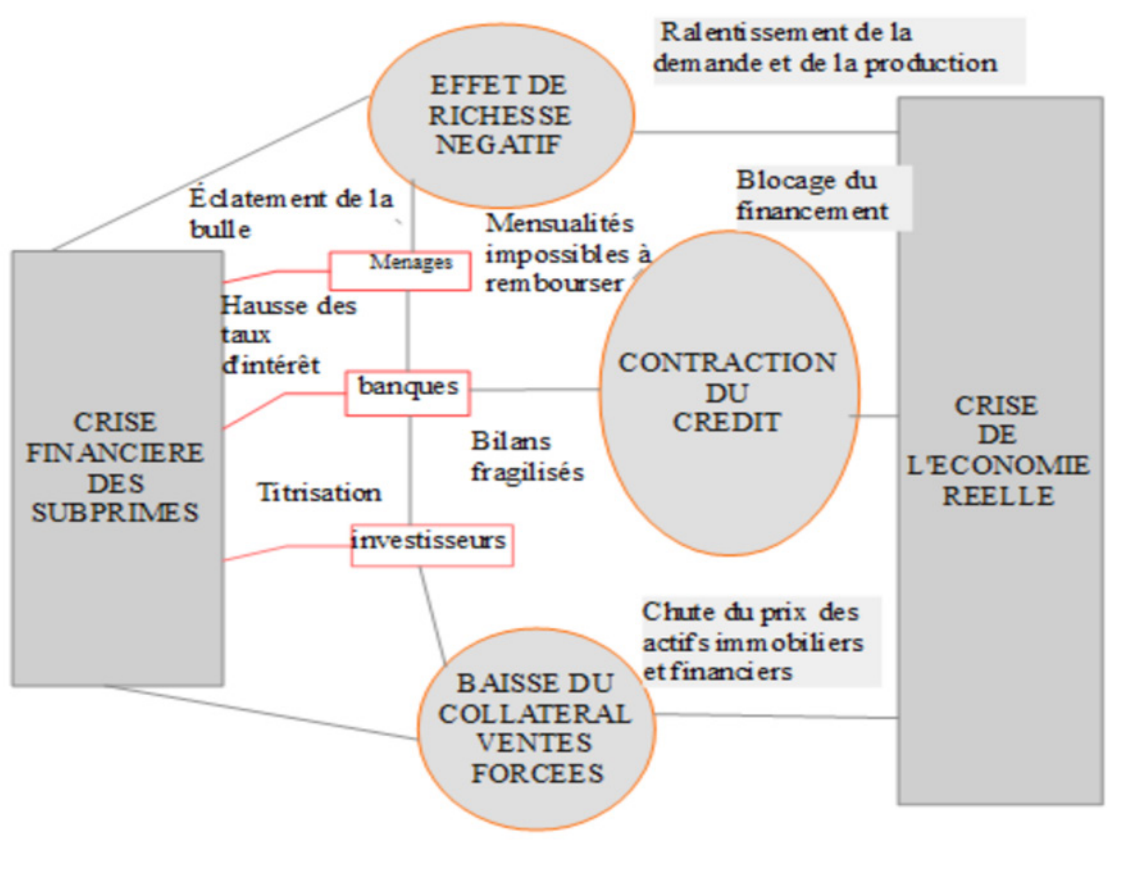
C'est ainsi que la dévalorisation des actifs immobiliers puis boursiers se traduit mécaniquement par un effet de richesse négatif ; en effet, l'effet de richesse correspond à la situation selon laquelle les ménages modifient plus que proportionnellement leur comportement d'épargne et/ou leur capacité à consommer selon l'évolution de leur niveau de patrimoine (leur « richesse »). La baisse du prix des actifs financiers implique alors une moindre consommation (et une hausse du taux d'épargne) affectant considérablement l'économie réelle.

Secondement, la transmission de la crise financière à l'économie réelle est aussi le résultat d'un mécanisme de contagion indirecte que l'on peut qualifier aussi de spirale d'illiquidités. Consécutivement à la dégradation de la situation financière des banques, celles-ci sont amenées à vendre des actifs pour assurer leur position mais, à grande échelle, cela peut également se traduire par une baisse accentuée du prix de ces actifs, ce qui augmente le mouvement baissier des marchés en induisant de nouvelles ventes. Dans ce cas de ventes forcées d'actifs, les banques commencent généralement par vendre les produits les plus liquides mais, lorsque cette situation se prolonge, elle se concrétise aussi par des ventes de produits de moins en moins liquides à des prix fatalement dépréciés, ce qui compromet la solidité des bilans des banques.

Les ventes forcées sont aussi un mécanisme de transmission observable à partir de l'examen de baisse du prix du collatéral (souvent représenté par un bien immobilier) ; ce néologisme (lié au terme anglo-saxon *collateral*) désigne en finance l'ensemble des actifs qui permettent de garantir un produit financier (appelé sous-jacent) ; en cas de défaillance du débiteur, le créancier a ainsi la possibilité d'obtenir une compensation définie préalablement. Les produits dits dérivés tels que les CDS (*Credit Default Swap*) répondent par exemple à cette logique. La hausse des taux d'intérêt des crédits

*subprimes* a provoqué, comme nous l'avons vu, une chute des prix de l'immobilier mais aussi une défiance accrue vis-à-vis des produits titrisés parmi lesquels on retrouve bon nombre de produits sous-jacents (comme par exemple des créances hypothécaires), ce qui fait que la baisse du prix du collatéral amplifie également l'effet baissier du marché. Ainsi la transmission de la crise financière à l'économie réelle peut être expliquée à partir de la baisse du prix du collatéral et des ventes forcées qui en découlent, tant au niveau des investisseurs que des banques.

**Schéma de synthèse : les canaux de transmission de la crise financière à l'économie réelle**



Enfin, au-delà des différents canaux de transmission, il convient d'aborder la question de la contraction du crédit. L'effet de richesse négatif et la crise d'illiquidités ont en commun d'aboutir à une diminution des crédits accordés par les banques. En effet, la dévalorisation des actifs détenus par les banques et la chute des prix sur le marché immobilier ont constitué une première phase de fragilisation de la situation des agents bancaires. Cette phase, relayée ensuite par la contagion aux marchés financiers via les produits dérivés du type ABS ou CDS et la contraction de la demande, a abouti à une crise mondiale qui s'est notamment traduite par une perte significative de la valeur de l'actif des banques ; pour faire face à des fuites de leurs sources de financement, les prêts interbancaires ont été gelés avec des répercussions inévitables sur la capacité à octroyer des crédits aux agents non financiers. De façon quasi mécanique, parce que les banques répercutent sur les clients leurs coûts supplémentaires, le coût de l'intermédiation bancaire augmente, qu'il s'agisse des *spreads* (écart entre le prix du

cours d'achat et celui du cours de vente), des taux sur les emprunts, des commissions bancaires ou encore des frais de dossiers. Il en résulte ainsi une contraction du crédit venant à la fois de l'offre des banques et des agents non financiers avec un effet récessif sur la sphère réelle.

Ce dernier élément de transmission a d'ailleurs renforcé le rôle des États dans la crise puisque, devant l'incapacité à financer les pertes énormes à l'actif du bilan de ces banques, certains ont choisi de renflouer un grand nombre d'institutions financières pour éviter un risque systémique.

### 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

Les mécanismes mis en œuvre lors de la crise financière se réalisent dans un contexte de marché imparfait, ce qui se traduit notamment par des situations d'asymétrie d'information (par exemple sur le marché du crédit avec les crédits *subprimes*) ou encore de sélection adverse (par exemple, une hausse des taux peut attirer les agents au profil plus risqué ayant des difficultés à se financer). Il en résulte également une situation d'aléa moral, qui se concrétise par le fait que les agents n'ont pas à assumer pleinement les risques encourus. Ici, en l'occurrence, ces agents sont aussi bien des investisseurs que des institutions. Depuis 2009, des réformes importantes ont été menées pour répondre à la sévérité de la crise. Elles portent sur trois de ces dimensions : bancaire (Bâle III), assurantielle (Solvabilité II) et comptable (IFRS : *International Reporting Financial Standards*). S'y ajoutent également des dispositions relatives à l'identification des pratiques de *shadow banking* (finance bancaire parallèle) sous la forme d'une cartographie réalisée par le Conseil de stabilité financière, l'agence internationale de régulation financière.

Les principaux instruments qui permettent de réduire l'aléa moral des banques peuvent être expliqués au moyen de deux grands leviers : la supervision des banques par les banques centrales et le ratio de solvabilité.

La supervision des banques par les banques centrales correspond plus généralement aux principes dits de macroéconomie prudentielle. Pour établir la confiance dans la stabilité du système financier, les banques sont contrôlées par un organisme reconnu pour son indépendance et son expertise. En France, l'ACPR (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution), qui bénéficie des moyens fournis par la Banque de France, assure cette mission de supervision et de protection de la clientèle des banques. Elle le fait dans le cadre européen de l'Union bancaire et du mécanisme de surveillance unique (MSU), tout en exerçant parallèlement des missions nationales. En liaison avec la Banque centrale européenne (BCE), l'ACPR participe au processus permettant aux établissements d'exercer leurs activités. Son agrément est indispensable pour ouvrir une banque. Elle s'assure de la fiabilité des dirigeants et de l'organisation et participe à l'élaboration des règles de prudence et de sécurité destinées à mesurer et limiter les risques afin d'éviter les faillites de banques (montant de capital par rapport aux risques, disponibilité des liquidités). Elle exerce une surveillance permanente pour s'assurer du respect des règles édictées. Tous les établissements doivent pouvoir rembourser à tout moment les déposants (car la confiance dans la sécurité des dépôts

Retrouvez eduscol sur



est impérative). Ils doivent aussi maîtriser leurs risques financiers pour ne pas se mettre en danger, ni eux, ni les autres établissements. Dans le cadre de missions nationales, l'ACPR est également partie prenante de la lutte contre le blanchiment de capitaux et contre le financement du terrorisme. Si, malgré ces contrôles, une banque rencontrait de grandes difficultés susceptibles de porter atteinte à l'intérêt public et de menacer la stabilité financière, l'ACPR, en liaison avec les autorités européennes concernées, contribuerait à la recherche de solutions de sauvetage de la banque (ce qu'on appelle la résolution).

Par ailleurs, le contrôle des banques ne s'effectue plus seulement à l'échelle d'un pays : l'expérience a montré que les risques pris par une banque ne s'arrêtent pas aux frontières. Il est donc important d'organiser la supervision à l'échelle européenne afin de protéger les clients et les systèmes financiers et économiques des pays. Le MSU (Mécanisme de surveillance unique) a été mis en place fin 2014 pour harmoniser les règles et renforcer l'efficacité de la surveillance des banques en Europe. Dans le cadre du MSU, la BCE contrôle les 118 plus grands groupes bancaires de la zone euro en collaboration avec chaque autorité nationale. Les autres établissements sont contrôlés par les autorités nationales telle l'ACPR. Des équipes de contrôleurs évaluent les risques pour détecter les éléments qui peuvent affecter la situation financière des banques. Ils peuvent se rendre dans les établissements, mener des entretiens, collecter et analyser des informations. Ils utilisent de nombreux indicateurs pour mesurer de façon objective la solidité des banques : ratios de fonds propres, taux des créances douteuses (crédits présentant un risque avéré de non remboursement), tests de résistance par exemple. L'ACPR peut demander aux banques d'adopter des mesures correctives si cela est nécessaire. Des sanctions comme des amendes ou des limitations d'activité peuvent être prises par l'ACPR ou la BCE. C'est dans ce cadre que les derniers tests menés par l'EBA (*European Banking Authority*) en 2017 ont montré la fragilité de certaines banques allemandes ou du Royaume-Uni et ont servi de supports d'une part aux contrôleurs bancaires pour imposer certaines améliorations et d'autre part à la BCE pour la supervision des banques de la zone euro.

La supervision des banques est un aspect de la régulation mais il faut surtout l'intégrer dans un cadre plus général avec la mise en place de toute une réglementation reposant sur l'utilisation de ratios de solvabilité définie dans le cadre des accords internationaux de Bâle III (2012). Cette régulation, qui fait suite à Bâle I (1988) et à Bâle II (2004), présente une approche globale des risques et cherche notamment à corriger les manquements observés consécutivement à la crise de 2008. En effet, les accords de Bâle II prévoyaient des dispositions organisées autour de trois piliers : la solvabilité (fonds propres et risque de crédit), la supervision (gestion par les autorités compétentes) et la discipline de marché. La crise financière a montré les dysfonctionnements de cette régulation, et notamment du troisième pilier concernant la question de la transparence sur l'actif et le risque de gestion des banques. C'est dans ce contexte que les accords de Bâle III (proposés depuis 2012 et mis en œuvre progressivement de 2012 à 2018) s'organisent autour de trois axes.

- Le premier axe concerne le renforcement des fonds propres, car l'ancienne définition du capital exigé permettait d'afficher des fonds propres de qualité variable (titrisation plus ou moins opaque). Ainsi, cette nouvelle règle (annoncée en 2015 et mise en application en 2019) vise à imposer aux banques un matelas de fonds propres et d'instruments financiers pour un montant de 10,5% de leurs actifs financiers pondérés par le risque (RWA : *Risk Weighted Asset*) ; ceci revient donc à accroître de 2 points la règle définie par Bâle I et Bâle II.

- Deuxièmement, pour améliorer la prise en compte des risques hors bilan, la réglementation exige d'augmenter la pondération des risques sur les dérivés et de mener des analyses plus rigoureuses de la qualité des crédits et des expositions de titrisation des banques. Cela se traduit par l'obligation pour les fournisseurs de crédits de garder une partie des crédits titrisés et ainsi d'aligner leurs intérêts sur ceux des acheteurs.
- Enfin, le troisième axe concerne de nouvelles normes de contrôles prudentiels. Les banques ont montré, avec la crise, qu'elles pouvaient devenir insolvables à cause d'une raréfaction de liquidités nécessaires à leur financement. Les accords de Bâle III prévoient donc que les banques aient intérêt à se procurer des actifs liquides en période de faible croissance économique afin de réduire le risque d'illiquidité. Dans cette optique sont utilisés plusieurs types de ratios : le LCR (*Liquidity Coverage Ratio*) qui vise à réguler le trop fort décalage entre l'actif et le passif bancaire et incite à chercher des sources de financements plus stables. L'idée est ici que les liquidités à court terme des banques soient supérieures aux sorties nettes (pour éviter le risque de *bank run*) ; le NSFR (*Net Stable Funding Ratio*) porte sur la dimension structurelle du bilan. Enfin les scénarios « stress tests » évaluent la capacité d'une institution à soutenir la crise durant 30 jours et incite à avoir des actifs de bonne qualité (ratios CET1 par exemple). Le ratio de levier simple, mis en œuvre en 2018, incite les banques à limiter la hausse de leur bilan en période d'euphorie financière en imposant que le total des engagements et des actifs du bilan et hors bilan ne dépasse pas 33 fois le capital réglementaire, soit un ratio de levier de 3%. Une autre piste aujourd'hui envisagée pour renforcer la prudence est d'ajouter le risque de taux au risque de crédit dans un contexte caractérisé par des taux d'intérêts très bas de manière prolongée.

Par ailleurs, il ne faut pas oublier que la supervision des banques est aussi tributaire de tout contexte spécifique. Si la crise de la Covid-19 présente certaines similitudes avec celle de 2008 en termes, par exemple, de contagion financière ou encore d'effet de richesse négatif, elle s'en distingue aussi très nettement par au moins deux aspects (M-O. Strauss-Kahn, 2020 ; graphique ci-dessous).

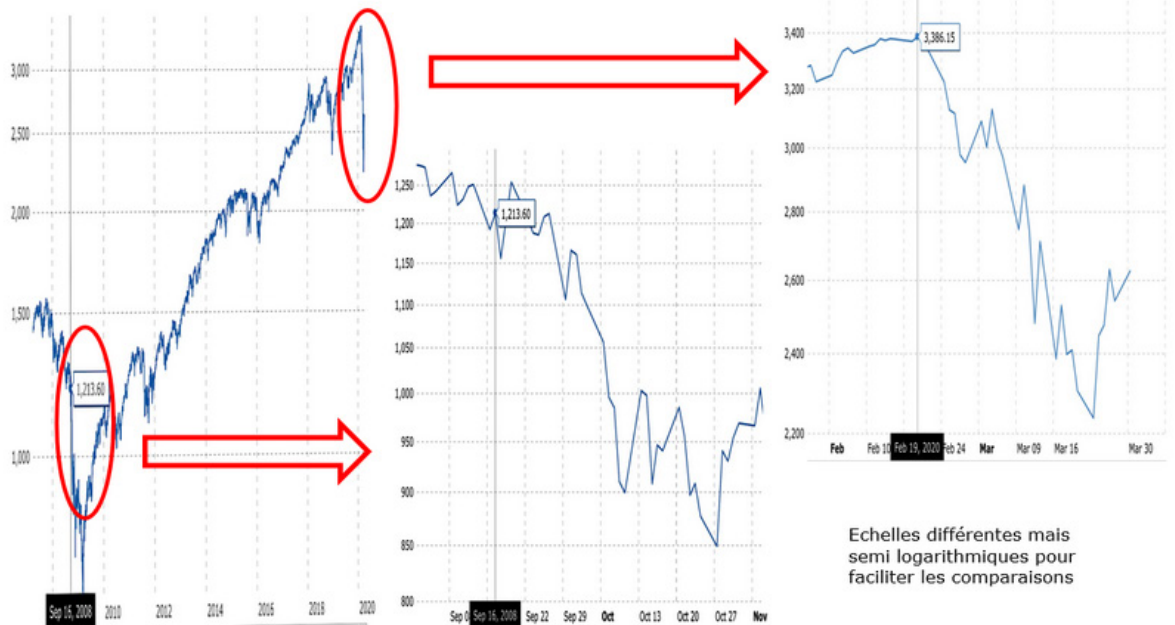
- La cause et la propagation de la crise sont propres à une crise initialement sanitaire ; en étant exogène et en s'opérant depuis l'économie réelle vers la sphère financière, la crise de la Covid-19 emprunte ainsi une logique très différente.
- En termes de durée et de résolution, il s'agit, là encore, de souligner des différences très spécifiques : les banques ne sont pas les vecteurs de la crise mais des acteurs susceptibles d'intervenir dans ses solutions. Les États et les institutions bancaires doivent clairement envisager des marges budgétaires et monétaires plus souples ; ainsi les banques centrales (la BCE, la FED, la Banque du Japon, la Banque d'Angleterre, la Banque nationale suisse et la Banque du Canada) ont décidé le 15 mars 2020 d'intervenir pour procurer des dollars à travers le monde. Ces institutions offrent couramment des lignes de crédits en dollars mais elles ont fait le choix de prêter à trois mois au lieu d'une semaine habituellement et avec un taux inférieur au taux constaté. En Europe, les stabilisateurs automatiques sont de puissants amortisseurs, de même que les actions de la BCE sur les marchés pour garantir les emprunts massifs des États.

Retrouvez éducol sur





**Bourse américaine (indice S&P quotidien) après la chute de Lehman Brothers (15.09.08) et le pic du 19.02.20**



Source : Strauss-Kahn, M.-O. (2020).

[Peut-on comparer la crise du Covid-19 et celle de 2008 ? melchior.fr](https://www.melchior.fr)

Retrouvez éducol sur



## Ressources et activités pédagogiques

### Activité pédagogique 1 : Exploitation d'une vidéo sur les mécanismes de la crise

**Objectif : Comprendre les mécanismes communs aux grandes crises financières**

#### Étapes et ressources préconisées

Après visionnage de la vidéo [Les mécanismes de la crise](#), interview de Christian Chavagneux, journaliste économiste, présentée par le site [lafinancetout.com](#), on peut demander aux élèves de réaliser un travail par groupe à l'aide du questionnaire suivant :

1. Repérer les définitions des concepts suivants dans le document : innovations financières, Krach boursier, bulles spéculatives.
2. Retrouver les mécanismes qui expliquent le passage d'une innovation financière à une bulle spéculative sur les marchés financiers.
3. À l'aide des questions précédentes, réaliser un schéma présentant les liens entre les innovations, les comportements mimétiques sur les marchés financiers et l'éclatement des bulles spéculatives.

### Activité pédagogique 2 : Recherche documentaire sur un exemple de course aux guichets

**Objectif : Comprendre le phénomène de panique bancaire**

#### Étapes et ressources préconisées

On peut demander aux élèves, à l'occasion d'une recherche documentaire, d'explicitier les mécanismes des paniques bancaires à partir d'un exemple durant la crise de 1929, puis de s'appuyer sur le cas de l'institution de crédit hypothécaire *Northern Rock*, qui a connu un *run* bancaire en juillet 2008. On peut par exemple se référer à l'article de Pascal Ordonneau, publié le 21/05/2012 sur le site [lesechos.fr](#) et intitulé [Bank Run \(suite\)](#).

### Activité pédagogique 3 : Exploitation d'une vidéo sur la crise des subprimes

**Objectif : Comprendre les mécanismes de transmission de la crise à l'aide de l'exemple de la crise de 2008**

#### Étapes et ressources préconisées

Après visionnage de la vidéo [La crise des subprimes expliquée](#), diffusée le 11/08/2017 par *Le Monde*, on peut demander aux élèves de réaliser un travail par groupe à l'aide du questionnaire suivant :

- Repérer les définitions des concepts suivants dans le document : titrisation, hypothèques, crédits *subprimes*.
- Retrouver les mécanismes qui expliquent le passage d'une crise immobilière à une crise de la sphère financière.
- À l'aide des questions précédentes, réaliser un schéma ou une infographie présentant les canaux de transmission de la crise de 2008.

## Activité pédagogique 4 : Comprendre l'usage des ratios de solvabilité

Objectif : Découvrir le ratio CET1 et son utilisation dans les stress tests

### Étapes et ressources préconisées

À partir des résultats des stress tests menés en 2018, accessibles sur le site [EBA European banking authority](http://www.eba.europa.eu), on peut :

- demander aux élèves de retrouver le principe de calcul du CET1. Il peut être opportun de signaler le [site lafinancepourtous](http://www.lafinancepourtous.com) pour aider les élèves dans ce travail. Il s'agit ici de montrer aux élèves que la construction de ce ratio est liée aux évolutions de Bâle I et II consécutivement à la crise.
- commenter les résultats chiffrés (moyenne européenne) pour le CET1 en 2017 et pour le ratio de levier en rappelant les niveaux exigés.

### Bibliographie et sitographie indicatives

- Artus, P. (2019), *Discipliner la finance*. Odile Jacob.
- Aglietta, M. Valla, N. (2017), *Macroéconomie financière*. La Découverte. Grands Repères.
- Aglietta, M. (2010), *La crise, les voies de sortie*. Michalon.
- Bennani, T. Clerc, L. Coudert, V. Dujardin, M. Idier, J. (2017), *Politique macroprudentielle, prévenir le risque et assurer la stabilité financière, préface de J.Tirole*. Pearson France.
- Boucher, C., Capelle-Blancard, G., Couppey-Soubeyran, J, Havrylchyk, O. (2013), *Quand la finance ne sert plus la croissance*. La Découverte. Repères, CEPII, *L'économie mondiale*.
- Chauvin, V. Damette, O. (2010), *Effet de richesse : le cas français*. INSEE. Économie et statistiques, n° 438-440.
- Couppey-Soubeyran, J. (2015), *Monnaie, banques, finance*. PUF.
- Krugman, P. (2014). *Pourquoi les crises reviennent toujours*. Points.
- Levine, R. (2005). *Finance and growth : theory and evidence*. In Aghion, P. & Durlauf, S.(dir), *Handbook of Economic Growth*. [http://faculty.haas.berkeley.edu/ross\\_levine/papers/forth\\_book\\_durlauf\\_finngrowth.pdf](http://faculty.haas.berkeley.edu/ross_levine/papers/forth_book_durlauf_finngrowth.pdf)
- Mishkin, F. (2013), *Monnaie, banques et marché financier*. Eyrolles.
- Orléan, A. (2009), *De l'euphorie à la panique : penser la crise financière*. CEPREMAP.
- Strauss-Kahn, M-O. (2020), [Peut-on comparer la crise du covid-19 et celle de 2008 ?](http://www.melchior.fr), site melchior.fr.
- <https://acpr.banque-france.fr/> : site de l'ACPR Banque de France
- <https://www.lafinancepourtous.com/> : site de La finance pour tous
- <https://www.citeco.fr/> : site de Citéco, musée dédié à l'économie

Retrouvez éducol sur





## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

*Sciences économiques et sociales*

ENSEIGNEMENT

SPÉCIALITÉ

### QUELLES POLITIQUES ÉCONOMIQUES DANS LE CADRE EUROPÉEN ?

**Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.**

*Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.*

*Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.*

#### 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 (défaut de coordination, chocs asymétriques).

## Savoirs scientifiques de référence

En novembre 1954, Jean Monnet écrivait : « Nos pays sont devenus trop petits pour le monde actuel, à l'échelle des moyens techniques modernes, à la mesure de l'Amérique et de la Russie d'aujourd'hui, de la Chine et de l'Inde de demain. L'unité des peuples européens, réunis dans les Etats-Unis d'Europe, est le moyen de relever leur niveau de vie et de maintenir la paix ». Après l'échec de la Communauté Européenne de défense (1954), ce sont les solidarités économiques qui sont privilégiées. Dès l'origine, il ne s'agit pas seulement de favoriser la libre circulation des marchandises, mais surtout d'intensifier les liens commerciaux et culturels, de favoriser les coopérations entre entreprises, universités, laboratoires de recherche, de susciter et de faciliter les échanges entre européens (programmes Erasmus par exemple), de mettre en place des politiques communes (politiques agricole, régionale, énergétique, etc.). Les trois principales caractéristiques de l'intégration européenne sont le marché unique, la monnaie commune, l'euro, mais aussi l'intégration des politiques économiques. Parmi ces dernières, la politique de la concurrence et les politiques monétaires et budgétaires tiennent une place importante.

### Connaître les grandes caractéristiques de l'intégration européenne (marché unique et zone euro) ; comprendre les effets du marché unique sur la croissance.

#### Les grandes caractéristiques de l'intégration européenne (marché unique et zone euro)

Le marché intérieur unique désigne un espace sans frontières dans lequel les marchandises, les services et les capitaux circulent librement et où les citoyens européens peuvent librement vivre, travailler, voyager, faire leurs achats, étudier... Avec 511 millions de consommateurs depuis l'élargissement de juillet 2013 à la Croatie, il représente un marché considérable, plus important que celui des États-Unis (325 millions). Ce marché unique est une construction progressive. Tout d'abord, il y eut l'union douanière, avec la disparition des droits de douanes pour les échanges intra-communautaires effective dès le 1<sup>er</sup> juillet 1968 et l'instauration d'un tarif extérieur commun. Ensuite, l'Acte unique européen, adopté en 1986, a fixé au 1<sup>er</sup> janvier 1993 l'achèvement du marché intérieur. Il a aussi relancé la libre circulation des services et des capitaux et transformé la libre circulation des travailleurs, inscrite dans le traité de Rome, en libre circulation des personnes. Enfin, le traité de Maastricht en 1992 a permis l'adoption de l'euro comme monnaie unique (avec 19 des 27 États membres de l'UE au 1<sup>er</sup> février 2020).

Cependant, une fois l'étape du marché unique franchie, il est apparu évident à la grande majorité des économistes, qu'il ne pourrait être pleinement exploité tant que des coûts de transaction relativement élevés imputables à la conversion des monnaies et aux incertitudes liées aux fluctuations des taux de change, même faibles, persisteraient. En outre, de nombreux économistes ont considéré que la libre circulation des capitaux, la stabilité des taux de change et des politiques monétaires indépendantes étaient incompatibles à long terme. Il fallait donc adopter une monnaie commune.

Le traité sur l'Union européenne a été officiellement adopté par les chefs d'État et de gouvernement lors du Conseil européen de Maastricht de décembre 1991 et signé

Retrouvez éducol sur



le 7 février 1992. Le traité prévoit alors l'introduction de l'UEM (Union Économique et Monétaire) en trois étapes :

- 1<sup>ère</sup> étape (à partir du 1<sup>er</sup> juillet 1990 jusqu'au 31 décembre 1993) : libre circulation des capitaux entre les États membres ;
- 2<sup>ème</sup> étape (à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1994 jusqu'au 31 décembre 1998) : convergence des politiques économiques des États membres et renforcement de la coopération entre les banques centrales nationales ;
- et enfin 3<sup>ème</sup> étape : introduction progressive de l'euro comme monnaie unique des États membres et mise en œuvre d'une politique monétaire commune sous l'égide de la BCE. Le passage à la troisième étape était subordonné à la réalisation d'un niveau élevé de convergence durable évalué à l'aune d'une série de critères fixés par les traités (critères de convergence).

Ainsi la zone euro qui regroupe les États membres de l'Union européenne ayant adopté l'euro comprend 19 pays sur les 27 pays membres de l'Union européenne.

### Les effets du marché unique sur la croissance

La principale justification de ce marché unique est le renforcement de l'efficacité économique et de la croissance.

En effet, la libéralisation des échanges favorise l'augmentation de la productivité des facteurs de production. C'est la thèse de David Ricardo : le libre-échange incite les économies nationales à se spécialiser en fonction de leur avantage comparatif, ce qui permet une meilleure allocation des facteurs de production vers les secteurs les plus productifs au sein de chaque pays, donc une hausse globale de la productivité des facteurs de production et un accroissement de la richesse produite.

De plus, le marché unique aboutit à l'accroissement de la taille des marchés et à des économies d'échelle. La constitution d'un vaste marché par l'ouverture des frontières commerciales accroît les débouchés des entreprises, et l'accroissement de la production qui en résulte permet de réaliser des économies d'échelle. Le libre-échange permet donc la baisse des coûts de production et donc des prix, ce qui stimule le pouvoir d'achat des agents économiques alors que les consommateurs peuvent bénéficier, en plus, d'une plus grande diversité des produits.

Enfin, la constitution d'un marché unique a des effets, par l'intermédiaire de la concurrence, sur la recherche de compétitivité par les entreprises et donc sur les prix. L'intensification de la compétition entre les entreprises liée à la libéralisation des échanges favorise l'innovation et la baisse des prix des biens et services.

### Comprendre les objectifs, les modalités et les limites de la politique européenne de la concurrence.

Pour certaines politiques économiques, l'application à l'échelle européenne est plus pertinente qu'au niveau des échelons locaux et nationaux. C'est le cas en particulier de la politique de la concurrence puisque d'une part le Marché unique européen a pour cadre une concurrence libre, loyale et non faussée et parce que, d'autre part, les pratiques anticoncurrentielles des firmes peuvent concerner plusieurs pays de l'UE.

Retrouvez éducol sur



### La politique européenne de la concurrence

La politique de la concurrence peut être définie comme l'ensemble des objectifs, des instruments et des décisions prises par une autorité publique de régulation pour encadrer et favoriser la concurrence sur les marchés. Elle est une composante fondamentale de la construction européenne depuis 1957 puisque le Marché unique européen est censé garantir et fonctionner avec une concurrence libre, loyale et non faussée.

La Commission européenne a la compétence exclusive de la mise en œuvre du droit européen de la concurrence. Chaque État membre possède une autorité nationale de la concurrence agissant sur son territoire. En France, en 2009, l'autorité de la concurrence a remplacé le Conseil de la Concurrence créé en 1986. Seuls les cas impliquant au moins trois États sont traités par la Commission européenne, via la Direction Générale de la Concurrence.

Le droit européen de la concurrence est régi par le titre VII du Traité sur le fonctionnement de l'UE (TFUE). Ce droit s'applique à toutes les entreprises privées ou publiques. Les services publics non marchands (éducation, protection sociale) ne sont pas concernés.

Les monopoles publics, de moins en moins nombreux de nos jours, ont été ouverts à la concurrence sous l'impulsion de la Commission européenne. Lors de cette ouverture, des débats ont concerné la remise en cause des caractéristiques des services publics, notamment en France. La politique européenne de la concurrence a pu sembler remettre en question la conception française des services publics (égalité, continuité, mutabilité). Les règles européennes s'appliquent partiellement aux services d'intérêt économique général, par exemple les télécommunications, les transports, le gaz, l'électricité. L'ouverture à la concurrence de ces secteurs s'accompagne néanmoins d'une garantie de service universel (accessibilité et qualité pour tous).

### Les objectifs de la politique européenne de la concurrence

La politique européenne de la concurrence vise à promouvoir un fonctionnement concurrentiel des marchés. Un marché où la concurrence est libre, loyale et non faussée procure des avantages aux consommateurs, que ceux-ci soient des entreprises (consommations intermédiaires) ou des ménages (consommation finale). En effet, sur des marchés concurrentiels, les entreprises sont conduites à diminuer le prix de leurs produits, à améliorer leur qualité et à innover. De plus, la présence de concurrents accroît la diversité des produits mis en vente sur un marché. Un autre avantage de la concurrence consiste à renforcer la compétitivité des entreprises européennes afin d'affronter la concurrence internationale.

### Les modalités de la politique européenne de la concurrence

La politique de la concurrence comprend quatre volets principaux : la lutte contre les ententes illicites, la lutte contre les abus de position dominante, la régulation des opérations de fusions-acquisitions et les aides d'États.

Pour dissuader les entreprises de participer à des cartels ou d'abuser de leur position dominante, la politique de la concurrence européenne prévoit des amendes pouvant atteindre au maximum 10% du chiffre d'affaires mondial du groupe. Néanmoins, dans le cadre des programmes de clémence, si une entreprise aide à démanteler un cartel, elle peut être partiellement ou totalement exonérée du paiement de l'amende. Ces deux volets de la politique de la concurrence ont donc lieu *ex post*.

Retrouvez éducol sur



Par contre, la régulation des opérations de concentration s'exerce *ex ante* : les entreprises soumettent leurs projets de fusions-acquisitions aux autorités de la concurrence qui peuvent les refuser (cela se produit très rarement : « le contrôle des concentrations n'a conduit à rejeter qu'un faible nombre d'opérations : depuis 2000, seuls seize cas de refus ont été prononcés sur plus de 6 000 opérations notifiées » selon un rapport de l'Inspection Générale des Finances ; « La politique de la concurrence et les intérêts stratégiques de l'UE », avril 2019) ou bien à les accepter sans ou avec des conditions (très souvent des cessions d'actifs). Les autorités nationales de la concurrence sont indépendantes, elles ne perçoivent pas les amendes : celles-ci sont versées aux États.

Le quatrième volet de la politique européenne de la concurrence concerne les aides d'État. Ces aides peuvent revêtir plusieurs formes : des prêts à taux faibles, des subventions publiques accordées à des entreprises, des investissements publics, des exonérations fiscales. Le Traité prévoit un certain nombre de situations où ces aides sont autorisées puisque participant au bon fonctionnement de l'économie (aides à une région ou à un secteur en difficulté, aides favorisant la Recherche-Développement, actions en faveur des PME ou de la protection de l'environnement, ou encore en faveur de la préservation du patrimoine). Par exemple, en 2016, l'État français a fourni une aide de 4 milliards d'euros à Areva pour éviter la faillite. Cependant lorsque les aides d'État risquent de fausser la concurrence, elles sont sanctionnées. Ainsi, en octobre 2017, l'entreprise Amazon a été condamnée à rembourser 250 millions d'euros d'arriérés d'impôts à l'État luxembourgeois.

### Les limites de la politique européenne de la concurrence

La politique de la concurrence est parfois accusée de s'opposer à la politique industrielle qui vise à améliorer les performances des entreprises et la puissance industrielle d'un pays (voire d'une zone économique). Par conséquent, la politique de la concurrence nuirait aussi à la compétitivité des entreprises, et donc à l'emploi, en sanctionnant les entreprises par des amendes et en refusant certaines opérations de fusions-acquisitions. Ces critiques émergent à l'aune des pratiques de puissances commerciales concurrentes, en particulier les États-Unis et la Chine. La politique de la concurrence serait mise en œuvre de manière plus stricte dans l'Union européenne que dans les autres pays (notamment les États-Unis) et serait plus contraignante envers les aides d'État.

Le contrôle des opérations de concentration a été critiqué à plusieurs reprises lors de refus de rapprochements, par exemple Aérospatiale-Alenia-De Havilland en 1991, Péchiney-Alcan-Agroup en 2000, Schneider-LeGrand en 2002, et plus récemment Alstom-Siemens (décision du 6 février 2019). Il faut toutefois noter que les refus sont très peu nombreux. Certaines entreprises anticipant la difficulté à conclure la concentration, renonceraient à présenter des projets et, parfois, seraient *in fine* rachetées par des entreprises en dehors de l'UE (par exemple le groupe Pirelli racheté par la société chinoise CNRC). Par conséquent, la politique de la concurrence nuirait à l'émergence de grands champions européens, et particulièrement dans des secteurs stratégiques et de haute technologie. Or, ces grands groupes européens seraient un facteur d'innovation, de croissance et d'emploi. Ces groupes seraient des concurrents des champions nationaux chinois qui eux bénéficient d'une politique industrielle offensive (« Nouvelles routes de la Soie » par exemple), ou encore des firmes américaines davantage protégées contre la concurrence mondiale depuis l'élection de Donald Trump (mesures protectionnistes).



Néanmoins, le droit européen autorise certaines ententes, si elles procurent des avantages économiques en contribuant à l'amélioration de la production ou de la distribution, au progrès technique ou économique et à l'intérêt des consommateurs et en n'éliminant pas la possibilité de la concurrence. Ces conditions sont cumulatives et doivent être réunies simultanément pour échapper au principe de l'interdiction.

Enfin, la politique européenne de la concurrence peine à faire face à l'essor des plateformes numériques, essentiellement américaines (GAFAM : Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft) et chinoises (BATX : Baidu, Alibaba, Tencent, Xiamoi), dont la nature repose sur l'acquisition de positions dominantes. Ces géants du numérique, en proposant leurs services sur le web, peuvent localiser leur siège social dans un pays différent de celui où se trouvent leurs utilisateurs et ayant un taux d'imposition des sociétés moins élevé. Cette situation crée des conditions de concurrence défavorables et prive certains États membres de recettes fiscales. Des négociations internationales (dans le cadre de l'OCDE) en faveur d'une taxation plus juste de l'économie numérique sont actuellement en cours.

## Comprendre comment la politique monétaire et la politique budgétaire agissent sur la conjoncture.

Les politiques économiques font référence à l'intervention des institutions afin d'orienter l'activité économique dans un sens jugé souhaitable. Elles peuvent être de court terme - on parle alors de politiques conjoncturelles - ou de long terme - on parle alors de politiques structurelles.

La politique monétaire et la politique budgétaire sont utilisées comme des politiques de stabilisation, visant à résorber des déséquilibres. Ces politiques sont un moyen d'agir sur l'activité économique pour éviter les crises. Mais celles-ci connaissent des limites et ne sont pas toujours efficaces.

La crise financière mondiale de 2008 et la crise de la zone euro de 2011 ont montré les limites ou les carences de la zone euro dans la coordination des politiques conjoncturelles.

### Les effets de la politique monétaire sur la conjoncture

Dans la zone euro, la politique monétaire est du ressort de la BCE (Banque centrale européenne) qui est une institution indépendante.

La Banque centrale agit sur l'activité économique, principalement en pilotant le taux d'intérêt à court terme sur le marché monétaire ce qui influe sur le processus de création monétaire. En situation de surchauffe, la Banque centrale relève les taux d'intérêt directeurs, ce qui freine l'octroi de crédits des banques de second rang et ralentit l'activité économique et l'inflation. Par contre, en situation de faible croissance économique, la Banque centrale diminue les taux d'intérêt directeurs ce qui facilite l'accès au crédit, fait augmenter la demande globale et relance l'activité économique. Ces politiques monétaires dites conventionnelles sont discrétionnaires car elles évoluent en fonction de la conjoncture.

Depuis la fin des années 1980 (à la suite du développement de la stagflation et de l'échec des politiques de relance), la politique monétaire se fait moins discrétionnaire ; elle connaît une nouvelle orientation, de long terme, qui est celle de la lutte contre

l'inflation puis, l'inflation jugulée, du maintien de la stabilité des prix. Dans le cadre européen cette politique monétaire est contrainte par un objectif de stabilité des prix de 2% en moyenne par an dans la zone euro. La politique monétaire n'est plus censée être utilisée pour relancer l'économie ; sa seule cible est la stabilité des prix.

Mais la crise économique de 2008 a montré l'importance de la mobilisation de la politique monétaire pour éviter de basculer dans la déflation et pour renouer avec la croissance. Cependant les politiques monétaires conventionnelles sont désormais peu opérantes en raison de la faiblesse des taux d'intérêt. En effet, en raison notamment du déséquilibre entre l'épargne et l'investissement au niveau mondial, les taux d'intérêt réels sont très bas. L'économie serait dans une situation de « trappe à liquidité ». Les taux d'intérêt réels ne peuvent pas baisser davantage car le taux nominal ne peut être durablement inférieur à zéro et l'inflation est très faible.

L'inefficacité des politiques monétaires conventionnelles a nécessité de trouver de nouveaux outils à la politique monétaire : les politiques monétaires dites « non conventionnelles ». Il s'agit par exemple du guidage des anticipations (« forward guidance »), et de l'achat massif de titres (assouplissement quantitatif : « Quantitative Easing »). Le guidage des anticipations consiste, pour une Banque centrale, à annoncer en avance les orientations de ses futures décisions quant à la fixation des taux d'intérêt directeurs. Ce guidage des anticipations crée un effet de signal qui permet à la politique monétaire d'avoir un impact avant d'être effectivement conduite. L'assouplissement quantitatif consiste pour une Banque centrale à intervenir de façon massive, généralisée et prolongée, sur les marchés secondaires en achetant massivement des actifs financiers aux banques de second rang. Ces actifs sont principalement des obligations émises par les États de la zone euro. Ces achats augmentent la quantité de monnaie en circulation et font baisser les taux d'intérêt, agissant ainsi contre le ralentissement de la croissance et aussi contre le risque de déflation.

Mais la politique monétaire n'est toutefois pas suffisamment efficace pour agir sur l'activité économique sans coordination avec la politique budgétaire qui elle semble trop restrictive.

### Les effets de la politique budgétaire sur la conjoncture

La politique budgétaire vise à agir sur la conjoncture économique *via* ses effets sur la demande globale. Pour cela, les autorités budgétaires utilisent le budget, pour intervenir : soit par les dépenses publiques, soit par les recettes fiscales ou par le solde budgétaire.

C'est sur la base des analyses de J. M. Keynes que l'on peut voir comment une politique budgétaire peut agir sur la conjoncture.

La dépense publique (qui peut être de la consommation des administrations ou de l'investissement public) est, avec la consommation, l'investissement et les exportations, une composante de la demande globale. Une augmentation de la dépense publique va donc inciter les producteurs à produire davantage, ce qui va augmenter le revenu global. Ce revenu additionnel induit une nouvelle augmentation de la demande, de la production, du revenu, de la demande... Mais pour que l'augmentation des dépenses publiques et donc la politique budgétaire aient cet effet sur l'activité économique, il est nécessaire qu'elles ne soient pas financées par une hausse des prélèvements obligatoires - dans ce cas l'effet d'augmentation de la

demande globale, induit par la hausse des dépenses publiques, serait neutralisé par la baisse de la demande globale induite par la hausse des prélèvements obligatoires sur les agents économiques. La politique budgétaire de relance induit donc généralement un déficit public (hausse des dépenses sans augmentation des prélèvements). Il est toutefois possible que la hausse du PIB, consécutive à la dépense publique, permette d'augmenter les recettes fiscales et *in fine* de financer le déficit public. Dans le cadre européen, la mise en œuvre d'une politique budgétaire de relance est limitée par le PSC (pacte de stabilité et de croissance) qui impose une importante discipline budgétaire. Ainsi, le PSC a durci les critères de Maastricht sur les finances publiques qui stipulent d'une part que les États membres évitent les déficits excessifs, et que d'autre part la dette publique doit être inférieure à 60% du PIB. À court terme, le budget peut être déficitaire, mais ce déficit ne doit pas dépasser 3% du PIB sous peine d'amende, sauf en cas de « circonstance exceptionnelle et temporaire ».

La politique budgétaire peut aussi servir à limiter la surchauffe économique, lorsque les tensions inflationnistes sont trop élevées. Quand l'économie est proche du plein-emploi et que la demande globale est supérieure à l'offre globale, l'inflation devient élevée et la politique budgétaire peut être un moyen de limiter les tensions inflationnistes. On parle de politique budgétaire de rigueur ou d'austérité, ou encore de politique budgétaire restrictive. L'État peut limiter la hausse de la demande en augmentant les prélèvements obligatoires et/ou en réduisant les dépenses publiques. Ces mesures freinent la demande globale et ralentissent alors l'activité économique et l'inflation.

Les politiques budgétaires expansionnistes ont connu de vives critiques dans les années 1970 à propos de leur inefficacité à faire face au ralentissement économique de l'époque :

- Les politiques budgétaires expansionnistes peuvent entraîner des effets d'éviction. En effet, l'État finance son déficit public par l'emprunt ce qui augmente la demande de fonds prêtables. Toutes choses égales par ailleurs, cela conduit à une hausse du taux d'intérêt, qui est le prix sur le marché des fonds prêtables. Cette hausse du taux d'intérêt peut empêcher une partie des projets d'investissement privés d'être réalisés.
- Les politiques budgétaires peuvent faire augmenter la demande mais pas l'offre, qui peut être rigide à court terme (par exemple en cas d'incertitude ou de manque de confiance en l'avenir).
- Sauf si elles sont concertées et menées conjointement par plusieurs pays européens, les politiques budgétaires peuvent se heurter à la contrainte extérieure et donc dégrader le solde extérieur, la relance induite faisant augmenter le niveau des importations du pays mais n'ayant aucun effet sur le niveau de ses exportations.
- Le niveau de déficit et/ou de dette élevé (la question de la soutenabilité de la dette, c'est-à-dire la capacité d'un État à faire face à ses emprunts) pose deux problèmes. Tout d'abord, les agents économiques peuvent anticiper une hausse des prélèvements obligatoires et ne pas dépenser le surcroît de revenu lié à la politique budgétaire de relance, ce qui rend la relance inopérante. Ensuite, un niveau important des dettes publiques, résultant de l'accumulation des déficits publics, fait peser un risque d'insolvabilité. Les investisseurs étrangers, redoutant un risque de défaut, risquent de se détourner de la zone euro, sauf si le risque de défaut est compensé par un taux d'intérêt plus élevé. Cette hausse des taux d'intérêt risque de rendre la dette insoutenable.

Retrouvez éducol sur



Dans l'Union européenne, depuis le Traité de Maastricht, les politiques budgétaires sont contraintes. Les pays de l'Eurosystème doivent limiter le déficit public à 3% du PIB et la dette publique à 60% du PIB. Des niveaux de déficits ou de dettes jugés excessifs dans un des États membres éroderaient la confiance des créanciers, entraînant une augmentation des taux d'intérêt et dans le cas d'une zone monétaire cela affecterait, par contagion, les autres États (le cas de la Grèce en 2010 a montré les effets d'une dette insoutenable). Les politiques conjoncturelles mises en place depuis le milieu des années 1980 ont été, pour ces raisons, restrictives.

Cependant, avec le ralentissement économique depuis 2008, ces contraintes budgétaires pèsent lourdement sur l'activité de certains pays. En raison de l'inefficacité de la politique monétaire, due à la faiblesse des taux d'intérêt, la politique budgétaire apparaît, malgré le poids de la dette, la seule politique envisageable pour soutenir la croissance.

**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).**

#### La politique monétaire dans le cadre européen

Au sein de l'Union européenne, les autorités monétaires, sont les institutions chargées de concevoir et de mettre en œuvre la politique monétaire. Elles sont aussi chargées de la surveillance du système bancaire et financier. C'est le Système européen de banques centrales (SEBC) qui est la principale autorité monétaire : il est composé de la Banque centrale européenne et de toutes les banques centrales nationales (BCN) des États membres de l'Union qu'ils aient ou non adopté l'euro.

Dans la zone euro, la monnaie est unique et les dix-neuf pays ayant adhéré ont transféré leurs compétences monétaires à la BCE, créée en 1998. Cependant, afin de tenir compte du fait que plusieurs pays de l'Union européenne (UE) n'ont pas encore adopté l'euro, le Système européen de banques centrales (SEBC) rassemble la BCE et toutes les banques centrales nationales (BCN) de l'UE au sein du Conseil général. Ce dernier est un organe transitoire qui permet une coordination entre la BCE et les BCN qui ne sont pas encore dans l'Eurosystème. Le Conseil général reprend les missions de l'Institut monétaire européen.

La BCE a pour objectif de maintenir la stabilité des prix dans la zone euro. « *La stabilité des prix et leur faible inflation sont considérées comme indispensables à une croissance économique soutenue dans la mesure où elles encouragent les entreprises à investir et à créer des emplois* » (in « Comment fonctionne l'Union européenne ? Guides des institutions européennes à l'usage des citoyens », 2014). Plus précisément l'objectif cible est un taux annuel d'inflation de moyen terme inférieur à mais proche de 2%.

### Les politiques budgétaires dans le cadre européen

Dans l'Union européenne, même si les politiques budgétaires restent du ressort des États membres, elles sont encadrées par des règles notamment par le Pacte de Stabilité et de croissance (PSC). Ce pacte vise à éviter des accumulations de dettes mettant en péril la stabilité de la zone euro.

Ces contraintes s'imposent car il faut garantir une cohérence entre la politique monétaire unique menée par la BCE et les politiques budgétaires nationales. En effet, le risque est de voir des pays se comporter en passager clandestin dans la mise en œuvre de leurs politiques budgétaires : opter par exemple pour un déficit budgétaire important pour relancer son économie alors que les effets pervers en termes de risque inflationniste et d'augmentation des taux d'intérêt seront en partie supportés par l'ensemble des pays de l'Union. Ainsi, le manque de coordination entre l'autorité monétaire et les autorités budgétaires nationales indépendantes peut conduire à des déficits importants pouvant entraîner une crise financière et/ou budgétaire. La coordination entre ces différentes autorités doit donc passer par des règles précises et contraignantes. C'est pour cette raison que le Pacte de Stabilité et de Croissance (PSC) a repris les critères du Traité de Maastricht.

Le PSC qui impose aux États membres de corriger leurs déficits publics excessifs a été modifié à plusieurs reprises. Le PSC a connu une première réforme en 2005 permettant de dépasser le déficit de 3% sans engager de procédure. En 2012, la réforme du Pacte budgétaire a imposé que les normes budgétaires soient incorporées dans les constitutions des États membres et que le déficit structurel ne dépasse pas 0,5% du PIB. Enfin, en 2015, l'échec des efforts budgétaires des pays de la zone pour réduire la dette publique a entraîné un nouvel assouplissement du PSC en donnant (toujours sous conditions) des marges de manœuvre plus grandes aux pays qui dépassent la limite des 3% du PIB de déficit public.

En 2016, la Commission européenne a mis en avant le souhait d'une impulsion budgétaire dans l'idée d'une coordination des politiques économiques. Mais l'Allemagne a refusé d'utiliser ses marges budgétaires pour participer à l'effort de relance. Cet échec de coordination a relancé le débat autour des règles budgétaires et du PSC. Ce dernier empêche les pays ne disposant pas de marges de manœuvre de participer à une relance budgétaire.

### Les difficultés dans la zone euro : défaut de coordination et chocs asymétriques

La politique monétaire unique et les contraintes qui pèsent sur les politiques budgétaires ont montré leurs limites face aux crises de 2007 et 2010 qui ont successivement affecté les pays de la zone euro. Ces crises ont mis en évidence l'absence de mécanismes pour gérer *ex-post* des chocs asymétriques et la difficulté des pays à coordonner les politiques budgétaires et la politique monétaire.

Dans la zone euro, un choc asymétrique, c'est-à-dire un événement ayant un impact seulement dans un ou quelques pays, ou avec une intensité différente selon les pays, pose des problèmes d'ajustements importants.

Une zone monétaire est optimale si elle parvient à absorber des chocs conjoncturels asymétriques. Robert Mundell expliquait que pour qu'une zone monétaire soit optimale, il faut qu'il existe des mécanismes d'ajustements alternatifs à la perte d'autonomie, pour chaque État membre, de la politique monétaire et du taux

de change. Les mécanismes d'ajustement alternatifs pourraient être la parfaite mobilité des facteurs de production, la flexibilité des taux de salaires réels, une politique budgétaire ou des transferts budgétaires au sein de la zone pour ajuster les déséquilibres.

La mobilité de la main-d'œuvre et la flexibilité des taux de salaire dans la zone euro butent sur différents obstacles : les langues et cultures différentes, qui limitent la mobilité géographique, et la rigidité des salaires à la baisse, en raison des différentes réglementations et conventions collectives. Par ailleurs, les pays de la zone euro sont limités dans l'utilisation de la politique budgétaire par les traités européens. Cela réduit fortement les marges de manœuvre des États membres pour gérer un choc les concernant. De plus, la faiblesse du budget communautaire empêche un rééquilibrage par des transferts fédéraux. C'est pourquoi la question de la constitution d'un véritable budget pour la zone euro a été posée, notamment par Mario Draghi lorsqu'il a quitté sa fonction de président de la BCE (28 octobre 2019). Actuellement, l'UE est une zone monétaire non optimale.

Un autre problème se pose dans la zone euro : un défaut de coordination des politiques économiques, notamment budgétaires, mais aussi entre la politique monétaire et la politique budgétaire. En effet, chaque pays membre étant responsable de sa dette, chacun peut attendre de ses partenaires qu'ils relancent leurs économies afin de bénéficier des effets positifs de leur relance budgétaire (*via* les exportations vers ces pays) sans en supporter le coût. Mais chaque État membre agissant ainsi, les différents pays se retrouvent dans une configuration de dilemme du prisonnier où l'équilibre est une situation sous-optimale (généralisation des politiques budgétaires nationales de rigueur).

Pourtant tous les pays ont accepté l'article 121. 1 du Traité : « Les États membres considèrent leurs politiques économiques comme une question d'intérêt commun et les coordonnent au sein du Conseil ». Des mécanismes de coordination ont été mis en place, cependant une véritable coordination des politiques budgétaires nécessite une véritable coopération et la prise en compte par chaque pays des intérêts collectifs de la zone euro.

Néanmoins plusieurs propositions de réformes sont envisageables pour améliorer la coordination des politiques économiques :

- l'élaboration d'un budget fédéral capable de faire face aux chocs asymétriques ;
- la création d'une assurance (ou réassurance) chômage européenne : il s'agirait de financer les indemnités chômage des pays en cas de forte récession, en complément des indemnités sur le plan national ;
- le développement de biens publics européens financés par la zone euro.

## Ressources et activités pédagogiques

### Activité 1 : La mise en place de la monnaie unique

**Objectif : Sensibiliser les élèves aux raisons de la mise en place d'une monnaie unique, mais aussi à ses limites**

#### Étapes et ressources préconisées

- Dans un premier temps, on pourra proposer le visionnage d'une vidéo intitulée [20 ans d'euros : les acquis et les défis](#) et la lecture du corpus documentaire faisant suite à cette vidéo, proposés par la Banque de France pour les 20 ans de l'Euro.
- Dans un second temps et à l'aide du cours et de l'ensemble de ces ressources, on pourra proposer aux élèves la construction d'un schéma (carte mentale) autour des objectifs, des acquis et des limites de la monnaie unique.

### Activité 2 : Les objectifs et les modalités d'action de la politique de la concurrence

**Objectif : Sensibiliser au questionnement abordé dans cette partie du programme en s'appuyant sur des acquis de première**

#### Étapes et ressources préconisées

On pourra projeter une vidéo intitulée [Les bienfaits de la politique de concurrence dans notre vie quotidienne](#), proposée par la Commission européenne (durée : 3'11) exposant quatre avantages attendus d'une plus grande concurrence sur un marché (des prix bas, une meilleure qualité, davantage de choix, des innovations). On pourra ensuite inviter les élèves à repérer ces quatre avantages ainsi que le cinquième précisé dans le dossier accompagnant cette vidéo (des entreprises « plus solides face à la compétition mondiale »).

Sur le site de la Commission européenne, on pourra aussi inviter les élèves à retrouver la définition de la politique de la concurrence et à repérer les pratiques régulées (ententes illicites, abus de position dominante, aides d'État, concentrations). De nouveau, les élèves pourront relever les définitions.

Pour étudier les modalités de mise en œuvre de la politique européenne de la concurrence, les élèves pourront utiliser une animation en cliquant [ici](#). Avec cette animation, l'élève est au cœur d'une salle à manger puis d'une cuisine. Par des signaux visuels, il est invité à découvrir ce que révèle l'objet signalé. Ici l'enseignant pourra indiquer à chaque élève (ou groupe d'élèves) quel objet étudier. Les élèves pourront ensuite présenter au reste de la classe les pratiques sanctionnées et les entreprises sanctionnées par l'UE (la dernière mise à jour date du 16 avril 2012).

L'autorité française de la concurrence est une institution qui existe depuis 2009. On pourra utiliser la vidéo intitulée [L'Autorité de la concurrence et ses missions](#) pour la présenter aux élèves. Deux autres vidéos pourront également être exploitées avec les élèves :

Retrouvez éducol sur



- l'une est intitulée [Lutte contre les pratiques anticoncurrentielles](#) et montre 9 cartels, 4 abus de position dominante, affiche le montant total des sanctions et précise l'usage des amendes (durée : 01:17) ;
- l'autre est intitulée [Le contrôle des concentrations - Accompagner les mutations](#) et montre comment le monde de l'économie s'est modernisé et accéléré à travers 10 opérations de concentration horizontale (durée : 00:59).

Les informations recueillies pourront être présentées sous la forme d'un tableau de synthèse :

Définition et objectifs de la politique européenne de la concurrence	Pratiques régulées (définitions)	Modalités de la mise en œuvre de la politique de concurrence	Exemples d'affaires (dans l'UE : site de la Commission et/ou en France : site de l'autorité de la concurrence)
	Abus de position dominante :		
	Cartels :		
	Opérations de concentration :		
	Aides d'État :		

### Activité 3 : Les politiques monétaires

**Objectif : Comprendre les politiques monétaires conventionnelle et non conventionnelle**

#### Étapes et ressources préconisées

Sur le site de la Cité de l'Économie, [deux vidéos](#) (12 minutes) permettent d'étudier les deux types de politiques monétaires ainsi que les différents mécanismes agissant sur la conjoncture.

On pourra exploiter la première vidéo intitulée **Politique monétaire conventionnelle** en proposant aux élèves le questionnement et les activités suivants :

- Quelles définitions de : politique monétaire ? politique monétaire conventionnelle ?
- Quels sont les objectifs de la politique monétaire ?
- Qui met en œuvre la politique monétaire ?
- Par quels moyens la politique monétaire conventionnelle est-elle mise en œuvre ?
- Réalisez un schéma montrant le mécanisme d'une politique monétaire de relance.
- Réalisez un schéma montrant le mécanisme d'une politique monétaire de rigueur.

Retrouvez éducol sur



Pour accompagner ce travail, on pourra inviter les élèves à consulter la fiche proposée par ABC de l'économie sur [La politique monétaire conventionnelle](#).



Concernant la deuxième vidéo intitulée **Politique monétaire non conventionnelle**, quelques éléments de la première vidéo sur la politique monétaire conventionnelle sont rappelés au tout début. On pourra alors faire le point sur ces éléments de rappel avec les élèves pour ensuite les interroger sur :

- Quelle définition d'une politique monétaire non conventionnelle ?
- Pourquoi les politiques monétaires conventionnelles n'ont-elles pas fonctionné ?
- Quels sont les nouveaux moyens utilisés par la BCE ?

Pour ce travail également, on pourra inviter les élèves à consulter la fiche proposée par ABC de l'économie sur [Les politiques monétaires non conventionnelles](#).

## Activité 4 : La coordination des politiques budgétaires

**Objectif : Sensibiliser aux difficultés de la coordination des politiques budgétaires en mobilisant la théorie des jeux**

### Étapes et ressources préconisées

À partir d'une matrice de gains (déjà travaillée en classe de première) du dilemme du prisonnier, on pourra montrer aux élèves l'importance, au sein d'une zone monétaire, comme celle de la zone euro, de politiques budgétaires coordonnées.

Il s'agit ici de rappeler les effets et les limites d'une politique budgétaire de relance (effet positif sur l'activité mais risque d'inflation et contrainte de l'ouverture internationale) et les effets d'une politique budgétaire de rigueur. On peut ainsi proposer aux élèves de travailler sur la matrice suivante, l'objectif étant de leur montrer la nécessité de coopérer dans la mise en œuvre d'une politique concertée.

		PAYS B	
		Politique budgétaire de...	
			Relance
PAYS A	Relance		1/1
	Rigueur		2/-1
			Rigueur
			-1/2
			0/0

On pourra aussi s'aider :

- du document pédagogique intitulé [La coordination des politiques budgétaires entre pays d'une zone économique : le cas de l'Union européenne](#), de Guillaume Pastant, professeur de SES, sur le MOOC «C'est quoi l'éco ?» proposé par l'ENS de Lyon et les Journées de l'économie.
- du [bulletin de la Banque de France](#) N°211 de Mai-Juin 2017 (page 37).

## Bibliographie et sitographie indicatives

### Bibliographie

Alloy M., Dufrénot G., Péguin-Feissolle A., Aglietta M. (2017). *Austérité budgétaire : remède ou poison ? la zone euro à l'épreuve de la crise*. Atlande. *Collection Coup de gueule et engagement*.

Bénassy-Quéré A., Coeuré B., Jacquet P., Pisani-Ferry J. (2017). *Politique Économique*. Deboeck. 4<sup>ème</sup> Édition.

Benassy-Quéré A. (2017). *La zone euro en quête de coordination*. Revue d'économie financière. N°125.

Coutron L., Gaillard M., Tronquoy P. (2013). *L'Union européenne : institutions et politiques*. La documentation française.

Courty G., Devin G. (2018). *La construction européenne*. La Découverte. *Collection Repères*, 4<sup>ème</sup> Édition.

Combe E. (2020). *Économie et politique de la concurrence*. Dalloz. *Collection Précis*, 2<sup>ème</sup> Édition.

Combe E. (2016). *La politique de la concurrence*. La Découverte. *Collection Repères*, 3<sup>ème</sup> Édition.

Durré A. (2013). *Politique économique mixte et chocs asymétriques : le cas de la zone euro*. De Boeck Supérieur. *Reflets et perspectives de la vie économique*.

Gaillard M. (2018). *L'Union européenne. Institutions et politiques*. La Documentation française. *Découverte de la vie publique*, 5<sup>ème</sup> Édition.

Lévêque F. (2017). *Les habits neufs de la concurrence : ces entreprises qui innovent et raflent tout*. Odile Jacob.

OFCE. (2017) *L'économie européenne 2017*. La Découverte. *Collection Repères*.

Rapport de l'Inspection Générale des Finances. (2019). [La politique de la concurrence et les intérêts stratégiques de l'UE](#)

### Sitographie

Site officiel de l'Union européenne : [https://europa.eu/european-union/index\\_fr](https://europa.eu/european-union/index_fr)

Toute l'Europe : <https://www.touteurope.eu>

Banque de France : <https://www.banque-france.fr/>

Parlement européen : <https://www.europarl.europa.eu/portal/fr>

Autorité de la concurrence en France : <https://www.autoritedelaconcurrence.fr/fr>

Banque Centrale Européenne : <https://www.ecb.europa.eu/ecb/html/index.fr.html>

La finance pour tous : <https://www.lafinancepourtous.com>

Citéco : <https://www.citeco.fr/>

Retrouvez éducol sur





## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

*Sciences économiques et sociales*

ENSEIGNEMENT

SPÉCIALITÉ

## COMMENT EST STRUCTURÉE LA SOCIÉTÉ FRANÇAISE ACTUELLE ?

**Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.**

*Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.*

*Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.*

### 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 XX<sup>e</sup> 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.

## Problématique d'ensemble

Dans toute société, il existe « une répartition inégale des biens, du pouvoir et des signes exprimant le statut » (G. Balandier, 1974). Cette distribution inégale reflète des principes qui varient dans le temps et l'espace : la force physique, le sexe, la filiation, la reconnaissance de certaines compétences, etc. L'analyse de cette différenciation sociale est centrale dans l'histoire de la sociologie et elle a notamment pris la forme d'une caractérisation des sociétés contemporaines comme des sociétés de classes. Mais d'autres dimensions de la structure sociale ont fait l'objet d'une attention croissante : l'âge, le sexe... Comment décrire la structure de la société française ?

Le but du premier objectif d'apprentissage est de donner aux élèves la capacité d'identifier différents facteurs de différenciation jouant un rôle important dans la société française actuelle. La société est pensée comme un espace social, ce qui signifie qu'elle est faite de proximités et de distances entre les individus et les groupes qui la composent. Les différences liées au sexe, à l'âge, au diplôme, au lieu de résidence, etc. se traduisent par des proximités entre certains individus dans les modes de vie, le rapport au monde, les contraintes matérielles... Ces différences constituent aussi des inégalités : elles contribuent à une hiérarchisation des individus et des groupes, certains étant plus dotés, plus puissants, plus reconnus que d'autres.

Le second objectif est de retracer de grandes évolutions de la structure socioprofessionnelle depuis la deuxième moitié du vingtième siècle. Cet arrière-fond historique est nécessaire à la fois à la compréhension des tenants des débats sur les classes sociales et pour alimenter d'autres chapitres au programme (école, mobilité sociale, travail).

Dans un troisième temps, il s'agit de répondre à la question : la société française est-elle une société de classes ? Que nous apportent les théories des classes pour la décrire et en comprendre la dynamique ?

## Savoirs scientifiques de référence

**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)**

La notion d'**espace social** permet de représenter la société comme un « ensemble de positions distinctes et coexistantes (...) définies les unes par rapport aux autres (...) par des relations de proximité, de voisinage ou d'éloignement et aussi par des relations d'ordre comme « au-dessus », « au-dessous » et « entre » » (P. Bourdieu, 1994). Pour Pierre Bourdieu, les sociétés contemporaines sont principalement structurées par le capital économique (**revenu** et patrimoine) et par le capital culturel, dont le **diplôme** constitue un indicateur mais qui est plus largement composé de savoirs et de savoir-faire tels que la façon de se tenir, la voix, l'accent, une pratique musicale, etc. La société peut alors être représentée par un espace à deux dimensions sur lequel sont positionnés les individus, d'une part en fonction de leurs ressources globales, d'autre part en fonction de la structure de leur capital (plutôt économique ou plutôt culturel). La pertinence de cette représentation se vérifie par la proximité dans les goûts et les pratiques des individus proches dans l'espace social. Au-delà des capitaux

économiques et culturels, la notion d'espace social permet d'insister sur le caractère multidimensionnel de la différenciation sociale qui peut être appréhendée à travers de nombreux exemples comme celui du marché du travail que nous prenons ici.

En effet, le taux de chômage au niveau national (8,4% en 2019) donne une mauvaise image du risque de chômage individuel, qui varie fortement avec la **catégorie socioprofessionnelle**, avec 8,5 points d'écart entre cadres (3,9%) et ouvriers (12,4%) d'après l'enquête Emploi 2019 ([Insee Première, n°1793, février 2020](#)). On peut alors souligner le lien entre les catégories socioprofessionnelles et le niveau de diplôme, mais aussi avec les variables du **sexe** et de l'âge.

Il est plus probable pour un homme que pour une femme d'être cadre (21,6% contre 16,8%). Un peu plus de quatre femmes sur 10 sont employées ; environ un homme sur trois est ouvrier. Globalement, on constate donc une ségrégation selon le **sexe** à la fois verticale (il est plus difficile pour les femmes que pour les hommes de s'élever dans la hiérarchie) et horizontale (à niveau hiérarchique similaire, les femmes et les hommes tendent à occuper des emplois différents). Le sexe reste un facteur explicatif fort de la position occupée dans la hiérarchie sociale malgré les évolutions. Les représentations associées au sexe continuent à avoir un effet sur la place occupée par les femmes sur le marché du travail, sur la répartition du travail domestique ou encore l'accès aux positions de pouvoir.

Non seulement les femmes perçoivent des revenus du travail moins élevés, mais elles sont aussi plus souvent à la tête de familles monoparentales (11,8% des femmes de 25 à 64 ans, contre 2,7% des hommes en 2019). Il faut en effet tenir compte de la **composition du ménage** pour mieux rendre compte du niveau de vie des individus. C'est la raison pour laquelle on calcule souvent un revenu par unité de consommation.

Mais la probabilité d'être cadre, ouvrier ou employé s'explique aussi par l'âge. Les sciences sociales ont souvent saisi l'âge comme objet, en soulignant qu'il ne s'agissait pas seulement d'une donnée biologique. L'âge est également un fait social avec des effets sur la position sociale de l'individu : son prestige, les revenus auxquels il peut prétendre, ses chances d'accès au pouvoir politique, etc. En matière d'emploi, la proportion d'ouvriers non qualifiés est bien plus forte avant 25 ans que dans les catégories d'âge suivantes. C'est dans cette même catégorie d'âge que l'interim est le plus fréquent. Ainsi, les intérimaires sont souvent de jeunes hommes travaillant comme ouvriers non qualifiés. Une partie d'entre eux évolue ensuite vers des emplois plus qualifiés et plus stables. C'est donc un effet d'âge lié à la **position dans le cycle de vie** que l'on identifie ici. La proportion d'employés non qualifiés est la plus basse pour la tranche d'âge des 25-49 ans. Ce type d'emploi est souvent occupé par de jeunes femmes entrant sur le marché du travail, mais aussi par des femmes en reprise d'emploi après 50 ans.

Le **lieu de résidence** est à la fois un reflet de la position sociale et un facteur d'élection ou de stigmatisation, qui peut rendre plus ou moins difficile l'accès au travail. Les différents espaces ont ainsi une valeur économique et symbolique inégale, ce que reflète par exemple l'expression de « beaux quartiers », quartiers dont l'usage et la propriété sont associés à des stratégies de distinction. De nombreux travaux ethnographiques ont exploré, depuis une vingtaine d'années, la façon dont le lieu de résidence infléchit les trajectoires scolaires, amoureuses, professionnelles : dans les beaux espaces (M. Pinçon et M. Pinçon-Charlot, 1997, N. Jounin, 2014, A. Collet, 2015), dans les zones sensibles (D. Lepoutre, 1997, M. Mohammed, 2011, F. Truong, 2017), dans les quartiers pavillonnaires (A. Lambert, 2015), dans les campagnes en déclin (N. Renahy, 2005, B. Coquard, 2019).

## Comprendre les principales évolutions de la structure socioprofessionnelle en France depuis la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle (salarisation, tertiarisation, élévation du niveau de qualification, féminisation des emplois)

La **salarisation** de l'emploi, c'est-à-dire l'accroissement de la part des emplois salariés parmi l'ensemble des emplois, constitue une première grande évolution de la structure socioprofessionnelle depuis la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle. Corrélativement à la hausse de la part des emplois salariés, la part des indépendants parmi les travailleurs en emploi a diminué : 27% au début des années 1960, 17% en 1980 et 11% en 2014. Cette tendance s'explique notamment par le déclin de l'artisanat, le développement de l'industrie et de la grande distribution et la concentration des exploitations agricoles. Le salariat est devenu au XX<sup>e</sup> siècle le socle de la protection sociale des actifs. Cependant, depuis le milieu des années 2010, on assiste à un rebond du travail indépendant, porté notamment par la création du régime d'auto-entrepreneur en 2009 (puis micro-entrepreneur en 2014). L'externalisation de certains services par les entreprises et le développement des plateformes d'intermédiation contribuent à cet essor. En 2016, 12% des actifs en emploi sont des indépendants (mais parmi eux, un sur quatre perçoit également des revenus en tant que salarié). Par ailleurs, les formes d'emploi salarié ont également évolué depuis les années 1980, avec une progression de l'emploi à durée déterminée, notamment pour les moins de trente ans (même si l'emploi à durée indéterminée concerne toujours environ 85% des salariés en 2016), et un développement du temps partiel, en particulier pour les femmes. Pour Robert Castel (1995), le statut de salarié est l'aboutissement d'un double processus historique de contractualisation des relations de travail et d'institutionnalisation de la relation de travail. Celle-ci est désormais encadrée par des normes (droit du travail, protection sociale), et des institutions spécifiques permettant de réguler les conflits inhérents aux relations de travail, et qui confèrent une protection aux salariés, les inscrivant ainsi dans un cadre collectif. Le travailleur qui ne possède que sa force de travail et alors protégé par un équivalent de propriété sociale, c'est-à-dire des droits qu'il tire de son travail. Enfin, le statut de salarié est celui qui donne le plus de protection aux travailleurs en matière de licenciement. En contrepartie de cette protection élargie, le statut de salarié est le seul qui implique une subordination du travailleur à l'employeur (pendant les heures de travail fixées dans le contrat de travail).

La seconde grande évolution de l'emploi est la **tertiarisation**. Le secteur tertiaire occupait un peu plus de 40% de la population en emploi en 1962, plus des trois quarts en 2016. Depuis les années 1980, on note en particulier de fortes créations d'emploi dans la santé, l'action sociale, culturelle et sportive, dans les services aux particuliers et aux entreprises et dans le commerce (avec la hausse des activités de conception et de marketing). À l'inverse, l'industrie ne concerne plus que 12,4% des personnes en emploi en 2017 contre 18% en 1980, et seulement 2,8% des personnes en emploi en 2016 travaillent dans le secteur de l'agriculture, l'élevage ou la pêche. L'évolution de la répartition sectorielle de la population active s'explique par des différentiels de gains de productivité et d'accroissement de la demande selon les secteurs. Des gains de productivité élevés et une augmentation de la demande (et donc de la production) comparativement plus faible expliquent le déclin relatif de l'emploi dans les secteurs primaire et secondaire. À l'inverse, des gains de productivité relativement plus faibles associés à une forte demande en services expliquent le mouvement de tertiarisation de l'emploi.

Le niveau de **qualification** individuelle des travailleurs s'est fortement élevé. En 1980, la moitié des travailleurs était sans diplôme. En 2014, huit sur dix sont diplômés. La

Retrouvez eduscol sur



structure socioprofessionnelle s'est également transformée en faveur des emplois qualifiés. Les effectifs de cadres et de professions intermédiaires ont beaucoup augmenté des années 1960 à aujourd'hui. La part des cadres et professions intellectuelles supérieures (CPIS) passe de 4,7% en 1962 à 17,8% en 2016. À cette date, les cadres, professions intellectuelles supérieures et professions intermédiaires constituent 43,6% des actifs en emploi.

Enfin, la dernière évolution majeure est la **féminisation des emplois**. Les femmes ont toujours travaillé, à la fois pour la production non marchande et marchande, mais pendant longtemps, la participation des femmes au travail marchand, notamment dans l'agriculture et le commerce, était invisibilisée. En France, dès le début de XX<sup>e</sup> siècle, la féminisation de la population active était déjà relativement importante comparativement aux autres pays européens, mais à partir des années 1960, le mouvement s'amplifie. Le taux d'activité des femmes a continué à progresser au XXI<sup>e</sup> siècle pour atteindre 68,2% en 2019 (actuellement, environ 48% des personnes en emploi sont des femmes) mais elles sont aujourd'hui beaucoup plus souvent concernées par le travail à temps partiel (8 femmes sur 10 travaillent à temps partiel). L'explication de ce processus est multifactorielle mais les causalités sont difficiles à établir : par exemple, la salarisation et la tertiarisation sont l'une des conséquences de l'accroissement de l'activité féminine (émergence de nouvelles activités), mais c'est aussi parce que l'emploi est devenu plus salarié et plus tertiaire que les femmes y ont eu accès. C'est en ce sens que Magaret Maruani (2017) considère qu'il vaut mieux parler de corrélation entre des phénomènes concomitants que de causalité. L'expansion de l'activité féminine est ainsi corrélativement liée : développement des luttes féministes, avancées juridiques rendant possible l'émancipation des femmes, maîtrise de la fécondité, développement de la scolarisation des femmes, émergence de nouveaux modèles familiaux, etc.

**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 **théories des classes** sont une façon de penser ce qui fonde les inégalités dans les sociétés démocratiques, où les hommes naissent égaux en droit. Pour expliquer les inégalités de fait qui persistent en l'absence d'inégalités de droit, les sciences sociales s'intéressent à partir du XIX<sup>e</sup> siècle aux inégalités produites par la place occupée dans le système de production.

Pour **K. Marx**, la structure des inégalités dépend du mode de production, constitué à la fois de forces de production spécifiques, c'est-à-dire des capacités matérielles de production d'une société (en fonction du niveau technologique, des ressources naturelles, etc.), et de rapports de production (rapport des hommes avec les moyens de travail et rapports des hommes entre eux à l'occasion de la production). Dans une économie capitaliste, c'est la propriété des moyens de production qui fonde l'inégalité puisqu'elle permet d'exploiter le travail des autres : les capitalistes sont en mesure de s'approprier la plus-value générée par le travail. Sur la base du type de revenu perçu, K. Marx distingue ainsi deux grandes classes : celle des capitalistes et

celle des travailleurs ou prolétaires. Le montant du revenu n'est pas décisif dans cette perspective car ce qui est au principe des comportements et des prises de position des individus, ce sont leurs intérêts liés au fait qu'ils possèdent ou non les moyens de production. Dans certaines publications, cependant, K. Marx distingue des fractions de classe, de manière à pouvoir rendre compte des événements politiques. Par exemple, dans *Les classes sociales en France*, il identifie plusieurs groupes dominants aux intérêts parfois divergents : une aristocratie foncière, une aristocratie financière, une bourgeoisie industrielle. Face au risque révolutionnaire, en 1848, ces trois fractions s'associent contre le prolétariat. À leurs côtés, elles trouvent également une "petite-bourgeoisie" de commerçants et artisans qui ne sont que des "propriétaires nominaux" car seulement en mesure de s'exploiter eux-mêmes. Il arrive à cette petite bourgeoisie de s'allier au prolétariat contre l'aristocratie financière dont elle est débitrice, mais elle se retourne contre le prolétariat dès que le principe de propriété est menacé. Dans *Le manifeste du Parti communiste*, K. Marx prévoit une polarisation croissante de la société autour de deux grandes classes sociales, au fur et à mesure de la concentration du capital entre un nombre réduit d'acteurs, les petits bourgeois grossissant progressivement les rangs des prolétaires. La concentration du capital produit aussi une concentration des ouvriers dans des bassins industriels où, au fil des luttes sociales, doit se structurer une conscience de classe faisant passer la classe ouvrière d'une classe "en soi" à une classe "pour soi".

**M. Weber** définit également les classes par la situation économique, mais la propriété n'en constitue qu'un aspect. Une classe est pour lui un ensemble d'individus partageant une même "situation de classe", autrement dit des chances semblables de se procurer des biens. Weber identifie plus précisément deux dimensions : celle des "classes de possession" et celle des « classes de production » (P. Merle, 2016). Les classes de possession sont définies par la capacité à dégager des surplus. Les classes de possession privilégiées peuvent ainsi rassembler des individus dont l'origine des revenus est très différente : cadres dirigeants, professions libérales à hauts revenus, artistes à succès, footballeurs réputés... Les classes de production sont quant à elles plus proches de la perspective marxiste ; néanmoins M. Weber les définit par la direction, et non la possession, des moyens de production, qui donne le pouvoir d'influer sur les décisions à l'intérieur mais aussi à l'extérieur de l'entreprise. Les classes de production privilégiées peuvent rassembler des entrepreneurs industriels aussi bien que des ouvriers possédant des qualités monopolistiques (on peut donner l'exemple aujourd'hui des Compagnons du Devoir), comme il est possible d'utiliser la notion pour penser le "pouvoir managérial" au XX<sup>e</sup> siècle. Par ailleurs, pour M. Weber, les classes sociales ne constituent qu'un élément de la stratification sociale, auquel il ajoute deux dimensions importantes : celle des groupes de statut d'une part, des partis politiques d'autre part. Les groupes de statut sont définis par "un privilège positif ou négatif de considération sociale revendiqué de façon efficace, fondé sur le mode de vie, le type d'instruction formelle et la possession des formes de vie correspondante, le prestige de la naissance ou le prestige de la profession" (*Économie et société*, 1922). Classes sociales, groupes de statut et partis politiques sont alors liés : le militantisme politique permet notamment de faire valoir des intérêts de classe ou de statut.

En résumé, Max Weber pense les processus d'accaparement d'opportunités qui donnent des avantages sur les marchés tandis que Karl Marx théorise l'exploitation du travail des autres. La structure sociale développée par Weber est, à la différence de celle de Marx, multidimensionnelle et moins centrée sur l'ordre économique. Cette analyse ne débouche pas non plus sur une polarisation ; en ce sens, elle est plus proche de la réalité de la société contemporaine, bien que l'on ne puisse mécaniquement



superposer les catégories envisagées par Weber sur la réalité de la société d'aujourd'hui bien plus complexe encore. Ces deux analyses demeurent fondatrices en ce qu'elles posent les termes des débats contemporains autour de la structure sociale à travers l'opposition entre nominalisme et réalisme, la question de la place des conflits ou celle de la porosité des frontières de classes.

### **La société française actuelle peut-elle être considérée comme une société de classes ?**

L'histoire de la pensée sociologique en France ces trois dernières décennies montre un double mouvement. D'une part, la thèse de la fin des classes sociales au sens d'un processus de moyennisation de la société a connu un déclin, avec au contraire de nombreux travaux mettant l'accent sur la persistance d'inégalités et l'existence d'un espace social fait de différences. D'autre part, on trouve peu de publications pouvant être rattachées à une macrosociologie de la classe, sur le mode des théories de K. Marx ou de M. Weber, mais un riche corpus d'enquêtes de terrain, décrivant finement les ressources sociales de groupes, la position dans l'espace social d'individus, et les expériences de la domination. À l'opposé de la thèse de la moyennisation, ces travaux utilisent le vocable des classes mais souvent pour décrire de multiples lignes d'opposition, notamment au sein des classes populaires, et la difficulté à construire du "nous". Dans un entretien publié en 2009, Olivier Schwartz répondait en deux temps à cette question : *"il me semble que, pour l'instant, nous ne disposons pas d'une analyse de la structure de classe de la France contemporaine, d'une lecture de la France contemporaine en termes de classe qui soit satisfaisante, qui tienne compte des évolutions et des transformations qui ont affecté cette société depuis la fin des années 1970 (..)"*. Pour autant : *"Je pense, comme bien d'autres, que la société française d'aujourd'hui demeure une société de classes. Ou plus exactement, il me semble que l'on peut dire qu'elle l'est à la fois moins et plus qu'elle ne l'était à la fin des années 1970."*

Une première façon de répondre à la question est de chercher à définir et délimiter des groupes sociaux entre lesquels passeraient des lignes de clivage. On peut alors raisonner en termes de **distances inter- et intra-classes**. Une catégorie n'a une consistance sociologique que si elle regroupe des individus à la fois suffisamment éloignés des membres des autres catégories (forte distance inter-classes) et suffisamment proches entre eux (faible distance intra-classe).

La notion de **distance inter-classes** renvoie à la thèse de la moyennisation (Mendras, 1988). Le développement de la mobilité sociale, la démocratisation scolaire, l'augmentation du nombre d'emplois qualifiés, notamment dans le secteur tertiaire, sont en effet autant de phénomènes qui bouleversent la structure de classes. Néanmoins, de nombreuses publications insistent, des années 1990 à aujourd'hui, sur la persistance, voire le renouveau des inégalités économiques et sociales. Le processus d'enrichissement collectif rapide d'après-guerre a pris fin et de nouvelles formes de régulations sociales se sont mises en place, au risque d'une "déstabilisation des stables" (Robert Castel, 1995) : fin du plein-emploi, développement de l'interim et des contrats à durée déterminée, évolutions du système de retraite... Louis Chauvel constate alors une « *remise en cause des tendances à la moindre visibilité des contours de classes* » (2004). Il croise des données portant sur les revenus, le patrimoine, la mobilité sociale, la consommation et conclut : « *Les tendances des Trente glorieuses ont fait des classes sociales un objet sociologique dépassé, mais ces dernières décennies semblent leur redonner un contenu et des contours plus stables.* ». Depuis le début des années 2000, la thèse de la moyennisation s'est effacée devant le renouveau de l'analyse des inégalités, confortée par la contribution des économistes (T. Piketty, 2019). Traiter des inégalités à partir de la notion de classe sociale permet d'insister sur le caractère multidimensionnel des inégalités et sur les clivages entre plusieurs groupes.

On peut faire le lien avec le chapitre « Quelle est l'action de l'École sur les destins individuels et sur l'évolution de la société ? » pour traiter des inégalités devant la réussite scolaire, ou encore souligner les inégalités en matière de santé en lien avec le chapitre « Quelles inégalités sont compatibles avec les différentes conceptions de la justice sociale ? ». Dans les conditions de mortalité de 2000-2008, l'espérance de vie des hommes cadres est de 6,3 ans supérieure à celle des hommes ouvriers, les inégalités dans les conditions de travail et de vie sont à l'origine de ce différentiel.

La **grande bourgeoisie**, définie par un cumul de capitaux économiques, culturels et sociaux hérités depuis plusieurs générations, constitue selon Monique et Michel Pinçon-Charlot une classe en soi, dont les membres partagent un mode de vie et des réseaux d'interconnaissance, mais aussi une classe pour soi, mobilisée notamment dans la défense des beaux espaces qu'ils occupent. Dans le cas où des individus éloignés dans l'espace social se rencontrent, la gêne et l'humiliation témoignent de la force sociale de cette distance. Nicolas Jounin rapporte dans *Voyage de classes. Des étudiants de Seine-Saint-Denis enquêtent dans les beaux quartiers*, plusieurs situations où ses étudiants se retrouvent en situation d'« encaisser l'humiliation ». Ce n'est que par l'étude de la différenciation sociale sous l'angle des classes sociales et non seulement en termes d'inégalités qu'il est possible de rendre compte de ce sentiment d'humiliation.

De l'autre côté de l'espace social, la « classe ouvrière » semble en revanche avoir perdu de sa consistance. Des années 1970 aux années 1990, les discours annoncent régulièrement sa fin. Pourtant, les emplois ouvriers n'ont pas disparu au contraire de ce que pourrait laisser penser leur faible représentation dans les médias : la catégorie « ouvriers » de l'INSEE concerne encore un actif sur cinq en emploi. Les mondes ouvriers subissent cependant une recomposition sociale et culturelle. La désindustrialisation et les transformations du mode productif ont en effet suscité une « crise de l'héritage ouvrier » ; à partir d'une longue enquête de terrain menée entre 1983 et 1997 à Montbéliard (dans l'usine Peugeot notamment), M. Pialoux et S. Beaud (1999) soulignent la difficulté pour les pères ouvriers de cette génération à transmettre à leurs enfants un héritage culturel fait de fierté et de résistance, l'expérience des pères étant globalement disqualifiée dans un contexte de crise de l'industrie. Néanmoins, une partie importante des enfants deviennent, souvent malgré eux et via d'autres trajectoires, ouvriers à leur tour. Des enquêtes récentes se sont appuyées sur le même type de travail de terrain pour décrire l'expérience ouvrière hors du secteur industriel. David Gaborieau enquêtant par exemple sur le secteur en expansion de la logistique, observe le travail dans ce qu'il appelle des « usines à colis ».

Il n'y a pas d'accord sur la façon de nommer ces « ouvriers d'après la classe ouvrière » (M. Pialoux et S. Beaud, 1999). Pour beaucoup, il faudrait les rapprocher de la catégorie « employé » des PCS, dont les membres ont des niveaux de vie similaires et occupent une même place dans la hiérarchie des établissements. D'ailleurs, un magasinier est classé comme ouvrier s'il travaille dans un atelier et comme employé s'il est employé dans une grande surface commerciale. L'ensemble des personnes occupant des emplois d'exécution, est ainsi fréquemment désigné par l'appellation « classes populaires », ce qui a pour intérêt de souligner l'importance quantitative des emplois d'exécution (près d'un emploi sur deux). Mais d'autres préféreraient le terme de

« précarité » (Robert Castel, 2009) pour distinguer un groupe particulièrement soumis à une individualisation des relations de travail et un accroissement de l'incertitude, ou défendent le terme « ouvrier » pour éviter la tendance à l'invisibilisation.

Une façon voisine de s'interroger sur la pertinence du terme de classe sociale est d'observer la **distance intra-classe**, autrement dit les processus de fragmentation économique et culturelle au sein des catégories observées, dans un contexte de désindustrialisation. Dans le cas des ouvriers, de nombreuses transformations ont fait de la classe ouvrière une « classe en éclats » (Noiriel, 1988). On peut parler d'une désouvriérisation de la culture et du mode de vie des ouvriers, produite à la fois par des transformations de la production, de l'organisation du travail et des phénomènes sociaux plus larges : l'importance croissante du diplôme, l'injonction à la mobilité sociale et géographique, etc. Dans son analyse des relations dans une « campagne en déclin », Benoît Coquard (2019) relève la peur constante de la « sale réputation », et les efforts des stables pour se distancier des « perdus », c'est-à-dire de ceux qui n'ont « pas d'avenir », sont associés au chômage, à la précarité, aux logements insalubres, voire à la drogue. La mise à distance passe par exemple par l'évitement de la sociabilité de rue, l'inscription dans des petits groupes d'amis, l'installation dans des maisons que l'on fait construire à l'écart du vieux centre.

Cependant, l'observation fine des multiples lignes de fragmentation, notamment en milieux populaires, n'empêche pas, à partir de données quantitatives, d'esquisser à une autre échelle les contours de groupes sociaux aux situations de classe et comportements similaires. Se pose alors la question des frontières pertinentes pour identifier les classes sociales actuelles. À propos des groupes des PCS, Thomas Amossé et Olivier Chardon estiment par exemple qu'il faudrait à la fois regrouper ouvriers et employés et distinguer dans cet ensemble ceux occupant des postes qualifiés et non-qualifiés. On dessine alors des ensembles cohérents du point de vue du revenu moyen mais aussi des conditions de travail ainsi que des pratiques de sociabilité (T. Amossé et O. Chardon, 2007). On pourrait donc dire que dans la catégorie des ouvriers, les distances intra-classes ont augmenté, tandis qu'entre ouvriers et employés qualifiés d'une part, non-qualifiés d'autre part, elles ont diminué.

Si l'on peut s'efforcer d'objectiver des distances intra-classes et leur évolution, il ne faut pas croire *a posteriori* que les classes sociales étaient au milieu du XX<sup>e</sup> siècle homogènes. L'historien Gérard Noiriel a mis en évidence l'hétérogénéité des mondes ouvriers même à leur apogée : ouvriers de l'industrie ou de l'artisanat, hommes et femmes, immigrés et natifs... connaissaient des conditions de vie et des trajectoires professionnelles différentes. Mais une partie importante du groupe se reconnaissait dans l'appellation « ouvrier » et s'identifiait à quelques figures dominantes de la classe ouvrière industrielle, comme celle du « métallo », sur la base d'une représentation syndicale et politique forte. Pour E. Thompson, historien de la classe ouvrière anglaise, la classe désigne « *un phénomène historique, unifiant des événements disparates et sans lien apparent, tant dans l'objectivité de l'expérience que dans la conscience.* » Dans cette perspective, il s'agit de s'interroger sur ce qui permet à certaines époques de fabriquer du « nous » tandis qu'à d'autres époques, cette identification à un collectif se défait ; ce qui conduit à s'interroger sur les **facteurs d'individualisation** et **d'identification subjective** à ce groupe social.

Au travail, les transformations de la production rendent moins probable la formation de collectifs de travail. Les unités de production sont de taille plus petite, ce qui a des effets sur la syndicalisation et la socialisation politique ; on peut d'ailleurs y voir l'un des facteurs du développement de l'abstention aux élections (C. Braconnier

et J.-Y. Dormagen, 2007). Les transformations de l'organisation du travail brisent les solidarités : primes individuelles, suppression des postes de promotion interne au bénéfice de postes recrutant des diplômés de baccalauréats professionnels ou des détenteurs de brevets de techniciens supérieurs, travail sur projet sur la base d'équipes sans cesse renouvelées... (S. Beaud et M. Pialoux, 1999). Le contrôle par l'évaluation individuelle tend à se renforcer avec l'usage des nouvelles technologies, qui n'empêche pas cependant des formes de résistance (D. Gaborieau, 2015).

Dans les années 1980, plusieurs auteurs associent ces transformations de la production avec une tendance à un repli sur la vie familiale et amicale, ce qu'Olivier Schwartz, enquêtant dans une cité ouvrière du Nord de la France appelle « privatisation » : « *On assisterait aujourd'hui à une transformation, par « privatisation » (O. Schwartz) ou par « individuation » (J.-P. Terrail), d'un univers ouvrier naguère encore communautaire ou collectif, voire collectiviste, où les familles étaient insérées dans des solidarités de quartier ou de milieu professionnel fortes, solidarités que cristallisait le mouvement ouvrier, indissociablement syndical et politique. Il s'agirait donc d'un effritement de la classe par transformation du rapport entre « nous » et « je » (F. Weber, 1991).*

Les individus s'identifient-ils aujourd'hui à des classes sociales ? Dans une **enquête par questionnaire**, à la question « Avez-vous le sentiment d'appartenir à une classe sociale ? », les deux tiers des enquêtés répondaient « oui » en 1966 (G. Michelat et M. Simon, 1977). Ils sont encore la moitié dans l'enquête « Histoire de vie » passée par l'INSEE en 2003. En réponse à la question ouverte qui suit : « Si oui, laquelle ? », les mots les plus fréquemment utilisés sont « classes », « moyennes » et « ouvrières » (A. Pélage et T. Poullaouec, 2007). On constate que le sentiment d'appartenir à une classe sociale n'a pas disparu mais concerne désormais davantage les cadres et professions intellectuelles supérieures que les ouvriers ou les employés. Les réponses faisant référence au « milieu » sont nombreuses (39%). L'identification fréquente aux classes moyennes s'explique par l'augmentation de la part des catégories moyennes, mais aussi par la volonté de renvoyer une image de normalité, de montrer que l'on vit « comme tout le monde » (Cartier et alii, 2010). Cependant, l'identification au « moyen » est loin d'être unanime : 36% des enquêtés et 63% des ouvriers ayant le sentiment d'appartenir à une classe sociale utilisent un terme que les auteurs associent au « bas » (tel que « ouvrier », mais aussi : « petit », « modeste », etc.).

Les **enquêtes ethnographiques** aident à comprendre les conditions d'identification au terme, aujourd'hui dévalorisé, d'ouvrier. Enquêtant dans les ateliers de maintenance de la RATP, Martin Thibault constate que se définir comme « agent RATP » plutôt qu'ouvrier permet d'échapper au stigmata, notamment lorsqu'il s'agit, lors d'interactions amicales ou dans les jeux de séduction de dire ce que l'on « fait dans la vie », en réponse à une question banale qui révèle « la présence quotidienne des rapports de classe ». Ici, paradoxalement, la réduction des distances inter-classes rend plus vive l'expérience de ces rapports puisqu'il est plus probable d'être confronté aux normes des autres : « Quand le monde ouvrier était marqué par une plus grande césure avec le monde extérieur, les ouvriers semblaient plus protégés contre ces représentations. ». M. Thibault donne l'exemple de David, jeune ouvrier qualifié, enfant d'un ouvrier et d'une employée de la fonction publique, ayant suivi des études jusqu'à un BTS (interrompu), qui compense un rapport ambivalent à son travail par une activité à côté de DJ : « Moi, je trouve que ça fait bien. Tu te dis : t'es ouvrier, quelque part tu te sous-estimes et à côté t'as un truc qui marche du tonnerre » explique-t-il. Amine, ouvrier qualifié, enfant d'un ouvrier spécialisé marocain à la retraite, ayant lui aussi fait des études jusqu'au BTS, cherche par tous les moyens, y compris vestimentaires, à tenir à distance l'image méprisante qu'il a du monde ouvrier, à savoir

« des gens en bleu avec une bière et un steak ». En revanche, les ouvriers qualifiés plus âgés (« les anciens ») et les ouvriers spécialisés ont une vision du monde moins perméable au regard des autres. Saïd, qui a arrêté tôt l'école et pour qui l'entrée à la RATP est synonyme d'accès à la stabilité et la sécurité, est étonné d'apprendre que d'autres jeunes refusent le terme ouvrier, qui n'est pour lui pas honteux : « Moi, je dis opérateur à la RATP. Si on me dit c'est quoi opérateur, parce que opérateur ça se dit pas tellement, c'est un nouveau terme, on va dire je suis ouvrier. »

Ainsi, la trajectoire familiale et scolaire explique un rapport plus ou moins heureux au travail. L'identification subjective porte alors plutôt sur le travail ou au contraire sur d'autres aspects de la vie plus valorisants : les activités sportives, musicales, la pratique religieuse, la vie de couple... Mais dans l'ensemble, les catégorisations ordinaires de l'espace social accordent toujours une place importante à l'univers professionnel. C'est d'abord à partir du travail, sur les bases des institutions et catégories juridiques liées au monde professionnel (place dans la hiérarchie, statut d'emploi, secteur d'emploi...) que les individus positionnent les autres et eux-mêmes dans l'espace social. C'est ce que montrent Jérôme Deauvieux et ses co-auteurs (2014) en reprenant, au début des années 2010, l'expérience du jeu de cartes menée trente ans plus tôt par Luc Boltanski et Laurent Thévenot. Il s'agit de demander à un échantillon représentatif de personnes de classer des cartes sur lesquelles sont renseignées des caractéristiques d'un individu anonyme (âge, sexe, diplôme, caractéristiques de l'emploi occupé). Les auteurs constatent la persistance d'une « convergence globale entre catégorisation statistique et catégorisation ordinaire » en France.

Néanmoins, d'autres clivages comptent pour expliquer les pratiques et les représentations : ceux de l'âge, du sexe, du lieu de résidence... En particulier, les inégalités liées au sexe ont été de mieux en mieux étudiées, à partir de **la notion de genre**. Traiter de genre, ce n'est pas parler des femmes, mais du féminin et du masculin dans leur constitution réciproque (I. Clair, 2012). Le sexe est une catégorie descriptive d'un individu ; le genre est une catégorie d'analyse de ce que l'appartenance de sexe peut produire. Il s'agit d'observer, dans un certain contexte (une société, une institution, un milieu social...) la manière dont certaines pratiques, certains traits de caractère, certains comportements sont associés au masculin ou au féminin et d'analyser les inégalités qui en découlent. L'analyse en termes de classes sociales a longtemps laissé de côté **les rapports sociaux liés au genre**, rendant invisibles les inégalités entre les sexes : « *Les lunettes du genre ont été créées pour extraire de l'invisibilité une part du monde social longtemps maintenue dans l'indifférence scientifique.* » (I. Clair, 2012). En particulier, les recherches sur le genre ont autorisé une remise en cause de la définition classique du travail qui le réduisait pour l'essentiel au travail salarié. Le genre peut alors paraître en concurrence avec la classe comme mode d'interprétation du monde. Pour la plupart des chercheurs, il s'agit cependant de les articuler. Il est souvent fait référence au terme « intersectionnalité » pour désigner le fait que « les rapports de genre sont toujours imbriqués dans d'autres rapports de pouvoir » (L. Bereni, 2011). Dans les enquêtes, il faut donc croiser les effets de l'appartenance de classe avec ceux du sexe (mais aussi de l'âge et d'autres facteurs). Par exemple, sur le marché du travail, les femmes ne font pas face aux mêmes obstacles selon leur niveau de diplôme et leur catégorie socioprofessionnelle. Les femmes des milieux populaires subissent davantage le temps partiel contraint et les horaires atypiques, tandis que les femmes cadres rencontrent des difficultés à valoriser leurs diplômes pour faire carrière.

Retrouvez éducol sur



## Ressources et activités pédagogiques

### Activité pédagogique 1 : Le lieu de résidence comme facteur de hiérarchisation

**Objectif : 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)**

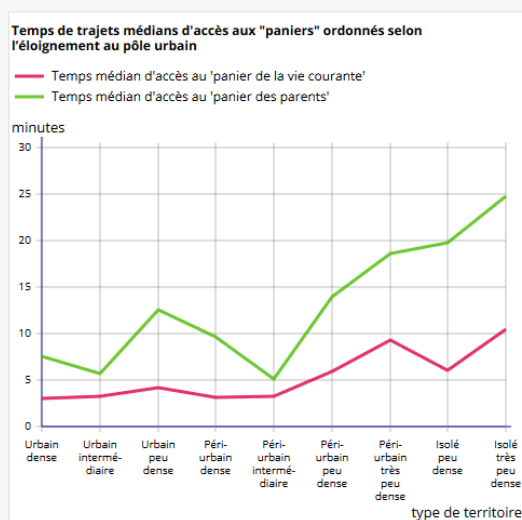
Parmi les facteurs de structuration et hiérarchisation de l'espace social (OA1), on choisit ici de travailler sur l'effet du **lieu de résidence**. D'une part, le lieu de résidence est le premier lieu de socialisation pour les enfants et il offre des ressources inégales. D'autre part, les représentations ordinaires confèrent aux lieux des valeurs inégales, qui autorisent dans certains cas des comportements distinctifs et engendrent dans d'autres cas des formes de stigmatisation.

#### Étapes et ressources préconisées

De nombreuses ressources peuvent être utilisées pour adapter le propos localement. L'on peut par exemple en puisant dans les ouvrages de sociologie urbaine de la collection Repères des éditions La découverte (*Sociologie de Lille*, *Sociologie de Lyon*, *Sociologie de Nantes*, etc.).

On commence par objectiver le fait que les communes sont plus ou moins bien équipées en services publics et marchands. La figure 5 de l'INSEE Première n°1679 de janvier 2016 montre le temps de trajet médian d'accès à des paniers de biens en fonction de la densité de la commune (« [L'accès aux services, une question de densité des territoires](#) »). Ainsi, les lieux de résidence offrent des ressources inégales, ce qui induit des modes de vie et de socialisation très différents. Pour approfondir ces questions, on prend pour exemple deux cas éloignés.

Figure 5 – Temps de trajets médians d'accès aux "paniers" ordonnés selon l'éloignement au pôle urbain



Champ : France métropolitaine.

Source : Insee, BPE 2013, distancier Métric.

Retrouvez éducol sur



Dans un premier temps, sont étudiés la formation et les effets des « beaux » espaces de la grande bourgeoisie à partir de travaux de M. Pinçon-Charlot et M. Pinçon (*Sociologie de la bourgeoisie*, 2016).

Ensuite, on peut exploiter l'enquête de B. Coquard qui prend pour objet la vie de « ceux qui restent » dans les campagnes « en déclin » du Grand Est. Il est possible d'utiliser plusieurs entretiens réalisés à l'occasion de la parution de son livre en 2019 (par exemple, l'entretien du 27 octobre 2019, sur France Inter « [Pour les gens de la France rurale, tout est loin : ils ne font que rouler](#) »). Il y souligne la concurrence exacerbée pour le travail qui produit une quête constante de respectabilité, la diminution du nombre des lieux de sociabilité, la fuite des centres-villes pour les zones pavillonnaires. La bonne réputation locale est une ressource pour trouver du travail mais être associé à un quartier délabré du centre-ville s'avère stigmatisant.

## Activité pédagogique 2 : La mobilité géographique

**Objectif : 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)**

La mobilité géographique est un objet d'étude intéressant pour réfléchir aux différents facteurs de structuration et hiérarchisation sociale (OA1). On montrera que l'accès aux différentes modes de transport est inégal, ce qui aide à comprendre certains mouvements sociaux, comme ceux liés au prix de l'essence.

### Étapes et ressources préconisées

Pour approfondir le commentaire des documents, on peut s'appuyer sur Yoann Demoli et Pierre Lannoy (2019).

L'exploitation de données statistiques extraites de l'article de Yoann Demoli, « Les femmes prennent le volant. Diffusion du permis et usage de l'automobile auprès des femmes au cours du XXe siècle », *Travail, genre et sociétés*, 2014/2 (n° 32), p. 119-140, permet de souligner une inégalité entre femmes et hommes dans l'accès au permis de conduire, qui s'est atténuée au fil du temps mais demeure encore aujourd'hui.

L'exploitation des données publiées régulièrement par l'INSEE sur l'équipement des ménages en biens durables selon la catégorie socioprofessionnelle permet de montrer que l'équipement automobile est désormais très diffusé. En 2018, il est plus élevé parmi les agriculteurs (plus de 95%) que chez les professions intermédiaires (environ 90%), eux-mêmes plus souvent équipés que les cadres (87%). Cette donnée permet de réfléchir au fait qu'une partie des cadres, habitant les centres-villes, peut désormais choisir de se passer de voiture.

Les données rassemblées dans l'article de Demoli Yoann, Subtil Jeanne, « *Boarding Classes. Mesurer la démocratisation du transport aérien en France (1974-2008)* », *Sociologie*, 2019/2 (Vol. 10), p. 131-151, montrent que, malgré la démocratisation de certains vols, utiliser l'avion reste beaucoup plus probable pour ceux qui ont un niveau de diplôme élevé, à la fois pour des raisons de loisir et pour des motifs professionnels. L'âge a aussi un effet : les moins de 29 ans ont une probabilité plus élevée d'avoir utilisé l'avion en 2014.

## Activité pédagogique 3 : Être ouvrier aujourd'hui en France

**Objectif :** 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

Dans le cadre de l'OA3, il s'agit de prendre pour objet un des groupes socioprofessionnels des PCS pour réfléchir à la **distance entre ce groupe et les autres**, à la **distance intra-groupe** ainsi qu'aux formes d'**identification subjective au groupe**. Le groupe ouvrier est choisi du fait de la place particulière qu'il a occupée dans l'histoire des classes sociales en Europe et dans la théorie marxiste des classes.

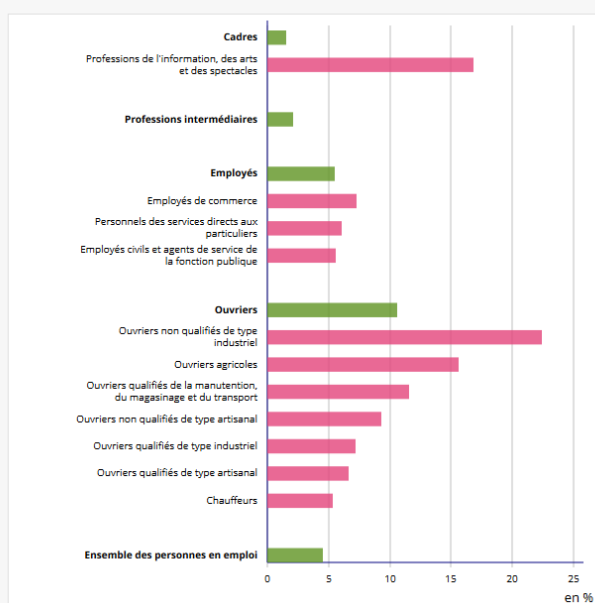
### Étapes et ressources préconisées

Un article du *Monde* de Perrine Mouterde intitulé « [Qui sont les ouvriers d'aujourd'hui](#) » ? et publié en 2016 synthétise plusieurs travaux de sociologues dans les années 2010 et peut être utilisé pour illustrer différentes étapes présentées ci-dessous.

Dans un premier temps, on utilise des données de l'INSEE (par exemple : « [Une photographie du marché du travail en 2019](#) », *Insee Première n°1793*) pour montrer que le groupe n'a pas disparu, bien qu'il soit largement invisibilisé, et souligner qu'il s'agit d'un groupe majoritairement masculin.

Ensuite, il s'agit d'évaluer la distance objective avec d'autres groupes (distance inter-classes), notamment le groupe « cadres et professions intellectuelles supérieures », à plusieurs égards : le revenu moyen (par exemple à partir d'*INSEE Focus N°101*), la part de contrats courts (*INSEE Première n°1736, figure 2*), l'espérance de vie...

Figure 2 - Part des personnes en contrat court par catégorie socioprofessionnelle en 2017



Note : sont ici présentées les catégories socioprofessionnelles pour lesquelles la part de contrat court est supérieure à la moyenne. Ne figurent pas sur le graphique les agriculteurs, artisans, commerçants, chefs d'entreprise qui ne sont pas concernés.

Les catégories des cadres et des professions intermédiaires incluent des salariés et des non salariés. Lecture : en 2017, 1,5 % de cadres sont en contrat court.

Champ : France hors Mayotte, population des ménages ordinaires, personnes en emploi.

Source : Insee, enquête Emploi 2017.

Retrouvez éducol sur





Puis la figure 2 de l'Insee Première n°1736 peut être exploitée pour souligner que le groupe est hétérogène (distance intra-classe) et ne se limite pas à la figure de l'ouvrier d'industrie : des ouvriers sont employés dans différents secteurs (notamment celui de la logistique), avec une proportion variable de contrats courts et occupent des postes plus ou moins qualifiés.

## Activité pédagogique 4 : Genre et classe

**Objectif : 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**

Il s'agit de montrer qu'une analyse en termes de genre permet de révéler d'autres inégalités que celles qu'on appréhende à partir de la notion de classe, mais aussi que ces deux dimensions peuvent être croisées pour une compréhension plus fine de la formation des inégalités.

### Étapes et ressources préconisées

Une première partie de l'activité porte sur le plafond de verre pour les femmes. On peut l'illustrer à partir de l'étude d'Alban Jacquemart sur les hommes et les femmes hauts fonctionnaires, publiée par le CEET (Centre d'Études de l'Emploi et du Travail), programme transversal du CNAM (Conservatoire National des Arts et Métiers). Cette étude, intitulée « [J'ai une femme exceptionnelle. Carrières des hommes hauts fonctionnaires et arrangements conjugaux](#) », montre que pèse toujours sur les femmes l'essentiel de la « conciliation » entre vie privée et professionnelle, laissant aux hommes le temps qui leur permet de satisfaire aux normes professionnelles de forte disponibilité. Une « femme formidable » est alors une épouse « pas intéressée par son métier », selon les termes d'un enquêté. On peut faire le lien avec des données statistiques (voir par exemple « [Être parent : des cadres aux ouvrières, plus de conséquences sur l'emploi des femmes](#) », [Insee Première n°1795, mars 2020](#)). Le genre renvoie ici à la division sexuée du travail et la socialisation différentielle des filles et des garçons, qui se traduit dans des « arrangements conjugaux » empêchant des femmes parfois très diplômées de rentabiliser leurs diplômes de la même manière que les hommes. Si l'on se contente d'une analyse en termes de classes sociales, on ne peut pas saisir ce type d'inégalités.

Mais d'un autre côté, la situation des femmes n'est pas homogène ; elle dépend aussi de leur position de classe. On peut prendre pour exemple l'exposition inégale au temps partiel et notamment au temps partiel subi. Le temps partiel concerne près d'une employée non qualifiée sur deux, contre environ 16% des femmes cadres (voir « [Une photographie du marché du travail en 2019](#) », [Insee Première n°1793](#)) et c'est également la catégorie la plus touchée par le sous-emploi (défini par la volonté de travailler davantage et la disponibilité pour le faire).

Retrouvez éducol sur



## Bibliographie et sitographie indicatives

### Bibliographie

#### Relative à l'objectif d'apprentissage 2

Castel, R. (1995). *Les métamorphoses de la question sociale*. Fayard.

Jauneau, Y., Vidalenc, J. (2020). *Une photographie du marché du travail en 2019*. Insee Première, N°1793.

*Dares Analyse* (2017). *Comment ont évolué les métiers en France depuis 30 ans ?* Ministère du travail, N°3.

*France portrait social*, (2019), INSEE. (Fiches-Population-Femmes et hommes. p172).

Le Boëtté, I. (2019). *Les indépendants : le rebond amorcé dans les années 2000 se poursuit en 2016*. Insee Première, N°1768.

Marchand, O. (2010). *Cinquante ans de mutation de l'emploi*. Insee Première, N° 1312.

Théron, G. (2019). *Un non-salarié sur quatre travaille aussi en tant que salarié* Insee Première, N°1785.

#### Relative aux objectifs d'apprentissage 1 et 3

Amossé, T. et Chardon, O. (2006). *Cinq millions de travailleurs non qualifiés : une nouvelle classe sociale ?* Économie et statistique, N°393-394. Histoires de vie. pp. 203-229.

Beaud, S. et Mauger, G. (dir.) (2017). *Une génération sacrifiée ? Jeunes des classes populaires dans la France désindustrialisée*. Éditions Rue d'Ulm. Collection Sciences sociales.

Balandier, G. (1974), *Anthropo-logiques*, Presses Universitaires de France.

Bereni, L. (2011), *Genre : état des lieux*, propos recueillis par Mathieu Trachman, La vie des idées, Collège de France. Entretiens.

Bereni, L. Chauvin, S. Jaunait, A. Revillard, A. (2012). *Introduction aux études sur le genre*. De Boeck.

Blanpain, N. (2011). *L'espérance de vie s'accroît, les inégalités sociales face à la mort demeurent*. Insee Première, N°1372.

Bosc, S. (2013). *Stratification et transformations sociales*. Armand Colin.

Bourdieu, P. (1994). *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*. Seuil.

Braconnier, C. et Dormagen, J.-Y. (2007). *La démocratie de l'abstention*. Folio. Folio actuel, N°129.

Cartier, M. Coutant, I. Masplet, O. Siblot, Y. (2010) *Vivre comme tout le monde*. in de Singly, F. Giraud, C. Martin, O. (dir.) (2010). *Nouveau manuel de sociologie*. Colin. p. 94-104, p. 105-113.

Castel, R. (2009). *La montée des incertitudes. Travail, protections, statut de l'individu*. Seuil.

Retrouvez éducol sur



- Chauvel, L. (2004) *Le renouveau d'une société de classes* in Bouffartigue, P. (dir.) (2004). *Le retour des classes sociales ; Inégalités, dominations, conflits*. La dispute.
- Chauvel, L. (2001) *Le retour des classes sociales*. Revue de l'OFCE, N° 79.
- Clair, I. (2012). *Sociologie du genre*. Armand Colin.
- Collet, A. (2015). *Rester bourgeois. Les quartiers populaires, nouveaux chantiers de la distinction*. La découverte.
- Coquard, B. (2019). *Ceux qui restent. Faire sa vie dans les campagnes en déclin*. La découverte. Collection L'envers des faits.
- Deauvieu, J. Pénissat É. Brousse, C. Jayet, C. (2014). *Les catégorisations ordinaires de l'espace social français. Une analyse à partir d'un jeu de cartes*. Revue française de sociologie, Volume 55, N°3, p. 411-457.
- Demoli, Y. et Lannoy, P. (2019). *Sociologie de l'automobile*. La découverte, Collection Repères.
- Deshayes, J.-L. (2015). *Le retour des classes est « populaire » à l'Association française de sociologie*. Savoir/Agir, N° 34, p. 45-54.
- Gaborieau, D. (2015). *Travailler sous commande vocale dans les entrepôts de la grande distribution*. Dans : Annie Thébaud-Mony éd., *Les risques du travail: Pour ne pas perdre sa vie à la gagner* (pp. 219-222). La Découverte.
- Hugrée, C. Pénissat, É. et Spire, A. (2017). *Les classes sociales en Europe. Tableau des nouvelles inégalités sur le vieux continent*. Agone. Collection L'ordre des choses.
- Jounin, N. (2014). *Voyage de classes. Des étudiants de Seine-Saint-Denis enquêtent dans les beaux quartiers*. La découverte.
- Lambert, A. (2015). *Tous propriétaires ! L'envers du décor pavillonnaire*. Seuil.
- Lepoutre, D. (1997). *Cœur de banlieue. Codes, rites et langages*. Odile Jacob.
- Maruani, M. (2017). *Travail et emploi des femmes*. La Découverte.
- Mendras, H. (1988). *La seconde révolution française*. Gallimard.
- Merle, P. (2016). *En haut, en bas. Les stratifications sociales selon Weber*. La vie des idées, Collège de France. Essais.
- Michelat, G. Simon, M. (1971). *Classe sociale objective, classe sociale subjective et comportement électoral*. Revue française de sociologie, Volume 12, N°4.
- Mohammed, M. (2011). *La formation des bandes. Entre la famille, l'école et la rue*. Presses Universitaires de France.
- Noiriel, G. (1988). *Les ouvriers dans la société française. XIXe –XXe siècle*. Points. Collection Histoire.

Pélage, A. et Poullaouec, T. (2007). *Le haut du panier de la France d'en bas ? Le sentiment d'appartenir à une classe sociale chez les membres des professions intermédiaires*. Revue française des affaires sociales. p. 27-56.

Pialoux, M. et Beaud, S. (1999). *Retour sur la condition ouvrière*. Fayard.

Pinçon, M. et Pinçon-Charlot M. (2016). *Sociologie de la bourgeoisie*. La découverte. Repères.

Piketty, T. (2019). *Capital et idéologie*. Seuil.

Schwartz, O. (1990). *Le monde privé des ouvriers. Hommes et femmes du Nord*. Presses Universitaires de France, Collection Quadrige.

Thibault, M. (2017). *Se voir « avec les yeux des autres » : Ou comment de jeunes ouvriers se sont laissés imposer des représentations dominantes d'eux-mêmes*. Actes de la recherche en sciences sociales.

Thompson Edward P. (2012) [1963]. *La formation de la classe ouvrière anglaise, 1780-1840*. Seuil.

Renahy, N. (2005). *Les gards du coin. Enquête sur une jeunesse rurale*. La découverte.

Truong, F. (2017). *Loyautés radicales. L'islam et les "mauvais garçons" de la nation*. La découverte.

Wagner, A.-C. (2007). *Les classes sociales dans la mondialisation*. La découverte. Repères.

Weber, F. (1991). *Nouvelles lectures du monde ouvrier : de la classe aux personnes*. Genèses, N°6, p. 179-189.

Wright, E. O. (2014). *Comprendre la classe. Vers une approche analytique intégrée*. Contretemps, N°21.

## Sitographie

Table-ronde. *À quoi bon parler encore des classes sociales ?* Congrès de l'Association Française de Sociologie 2017

[https://extra.u-picardie.fr/apiu-webtv/watch\\_video.php?v=RGWDYXX4HDMO](https://extra.u-picardie.fr/apiu-webtv/watch_video.php?v=RGWDYXX4HDMO)

Entretien avec Camille Peugny. *Le nouveau visage des classes sociales*, publié le 12/10/2017.

<http://ses.ens-lyon.fr/articles/le-nouveau-visage-des-classes-sociales>

Entretien avec Cédric Hugrée. *Les classes sociales en Europe*, publié le 07/09/2018.

<http://ses.ens-lyon.fr/articles/les-classes-sociales-en-europe-entretien-avec-cedric-hugree>

Dossier *Classes sociales et inégalités : portrait d'une France éclatée*, publié le 13/09/2011.

<https://laviedesidees.fr/Classes-sociales-et-inegalites.html>

Retrouvez éducol sur



Entretien avec Céline Bessière et Sibylle Gollac à l'occasion de la parution du livre *Le genre du capital* : comment la famille reproduit les inégalités. La découverte, 2020.  
Entretien publié le 29/04/2020.

<https://www.metropolitiques.eu/Genre-classe-et-patrimoine-Des-inegalites-de-richeesse-au-XXIe-siecle.html>

Retrouvez éducol sur





## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

Sciences économiques et sociales

ENSEIGNEMENT

SPÉCIALITÉ

# QUELLE EST L'ACTION DE L'ÉCOLE SUR LES DESTINS INDIVIDUELS ET SUR L'ÉVOLUTION DE LA SOCIÉTÉ ?

Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.

Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.

Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.

### 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.

## *Problématique d'ensemble*

L'École, c'est-à-dire l'ensemble des institutions et acteurs qui, de la maternelle à l'enseignement supérieur, composent le système éducatif tel que nous le connaissons aujourd'hui, est le produit d'une histoire longue, au cours de laquelle sa forme, son organisation comme ses fonctions sociales ont connu des évolutions majeures. Le rôle qu'elle joue dans la société et l'influence qu'elle exerce sur les individus n'ont pas cessé de croître : elle est progressivement devenue un acteur majeur de la socialisation et de l'intégration sociale et culturelle, tout en intervenant de manière de plus en plus déterminante dans la distribution des positions sociales, selon une logique méritocratique mais qui n'en demeure pas moins inégalitaire.

Dans un premier temps, on montrera que l'École, en tant qu'institution vouée à la transmission de savoirs, a connu, au nom de l'égalité des chances, un ensemble de transformations qui ont eu pour objectif et pour effet d'augmenter, pour tous les élèves, le temps passé à l'École. On constatera alors que la massification scolaire qui en a résulté s'est accompagnée d'une démocratisation qui reste cependant partielle.

Dans un second temps, on analysera les multiples facteurs contribuant à fabriquer des trajectoires individuelles de formation différenciées et inégales, facteurs qui renvoient tout autant aux ressources, aux stratégies et à la socialisation familiales qu'au rôle propre de l'École.

## *Savoirs scientifiques de référence*

**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.**

La transmission de savoirs est la vocation première de l'École. Ces savoirs sont ceux qui, parmi l'ensemble des savoirs sociaux disponibles, ont fait l'objet d'une sélection, d'une légitimation et d'une transposition (ou scolarisation). C'est ainsi que, depuis l'École républicaine forgée par la III<sup>ème</sup> République, le système éducatif a explicitement pour rôle de faire de tout enfant un futur citoyen, à la fois sujet autonome et membre de la communauté nationale, ce qui passe par la transmission d'une culture commune. Son rôle dans la socialisation et l'intégration n'a pas cessé de croître à mesure que l'emprise de la scolarisation dans la vie des enfants s'accroissait. S'ouvrant à tous – et à toutes –, l'École n'a pas été d'emblée la même pour tous : le système scolaire y fut d'abord composé de filières cloisonnées, socialement distinctes : le primaire et le secondaire constituaient alors deux ordres d'enseignement non pas successifs mais parallèles. L'enseignement primaire regroupait d'une part les écoles primaires pour les enfants de 6 à 13 ans (fin de l'âge de scolarité obligatoire), elles permettaient l'obtention du certificat d'études primaires et débouchaient sur la vie active, et d'autre part, les écoles primaires supérieures qui permettaient d'accéder à un niveau de qualification intermédiaire. L'enseignement secondaire accueillait les enfants de la classe de onzième (enfant de 6 ans) jusqu'à la classe de terminale mais il était payant (le lycée ne deviendra gratuit qu'à partir de 1930) et n'accueillait que les enfants de notables.

Dès le début du XXe siècle, ce cloisonnement du système scolaire et son caractère très inégalitaire sont critiqués au nom d'un idéal méritocratique fondé sur l'égalité des chances, c'est-à-dire la capacité à offrir à tous les mêmes chances d'accès à toutes les positions sociales. Dans une société dans laquelle l'École et les titres qu'elle délivre pèsent de plus en plus sur les conditions d'insertion dans la division du travail et sur l'accès aux positions différenciées dans la structure sociale (voir par exemple Tristan Poullaouec, 2007), le principe d'égalité des chances acquiert progressivement une légitimité de plus en plus difficile à contester et le « mérite » est ainsi érigé en « grand ordonnateur » des positions sociales (Marie Duru-Bellat, 2006). Mais ce n'est que progressivement, au nom de ce principe, et aussi pour faire face à la nécessité d'élever le niveau de qualification des actifs, qu'un lent processus d'unification est mis en œuvre.

Il concerne d'abord l'enseignement primaire, puis, plus tardivement (après la seconde Guerre Mondiale), le premier cycle de l'enseignement secondaire (réformes Fouchet-Capelle en 1963 et Haby en 1975). Parallèlement, l'offre scolaire se développe et les durées de scolarité sont allongées (réforme Berthoin en 1959). Ces mutations du système scolaire (auxquelles il faudrait ajouter la généralisation de la mixité) ont pour effet d'augmenter, pour tous les élèves, le temps passé à l'École. Le nombre d'élèves scolarisés dans le secondaire connaît alors une forte augmentation à partir des années 1960 (par exemple, dans les années 1970, on dit qu'il se construit un collège par jour), qui se répercute ensuite dans l'enseignement supérieur. On peut alors parler de massification scolaire.

La massification scolaire, « 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 » (Florence Defresne, Jérôme Krop, 2016), peut être mise en évidence, à différents niveaux, par de nombreux indicateurs.

- Ainsi, entre le début des années 1960 et le milieu des années 1970, le nombre d'élèves scolarisés dans les classes de collège passe d'un peu plus d'un million à trois millions (chiffre relativement stable depuis lors). Tandis qu'en 1958, plus de 30% des enfants de 14 ans n'étaient plus dans le système scolaire, leur part passe à moins de 10% au début des années 1970. La massification du premier cycle de l'enseignement secondaire se prolonge dans le second cycle : en 1958, près de 700 000 élèves y sont scolarisés (dont 340 000 environ dans les lycées généraux et technologiques) ; ils sont plus de 2 millions au milieu des années 1980 (dont 1,2 million dans le second cycle général et technologique). Le taux de scolarisation dans l'éducation nationale des jeunes de 17 ans passe ainsi de 27% en 1958, à plus de 60% au milieu des années 1980 puis à plus de 93% en 2017.
- Cette augmentation des taux de scolarisation s'accompagne d'une augmentation du taux d'accès au baccalauréat, en partie permise par la création et le développement des baccalauréats technologiques (1968) et professionnels (1985). En 1950, 5% des élèves d'une classe d'âge accèdent au baccalauréat, contre près de 30% au milieu des années 1980, plus de 60% dix ans plus tard et près de 80% aujourd'hui. Pour ce qui concerne le seul baccalauréat général, le taux d'accès passe de 5% en 1950 à 20% en 1986 puis augmente progressivement de 30 à près de 40% dans les décennies suivantes.
- La massification dans l'enseignement secondaire n'est pas sans conséquence sur l'enseignement supérieur. La France comptait 310 000 étudiants en 1960 ; ils sont plus de 8 fois plus nombreux aujourd'hui (2 678 000 inscrits à la rentrée 2018). Alors



que la part des diplômés de l'enseignement supérieur ne dépasse pas 10% pour les générations nées dans les années 1930, elle s'élève à près de 40% pour les hommes nés en 1975 et à près de 50% pour les femmes nées la même année. En 2017, 49,6% des femmes et 38,7% des hommes âgés de 30 à 34 ans sont diplômés du supérieur.

- Mais, si, à la rentrée 2016, pour un jeune âgé de 15 ans, la durée moyenne espérée de la formation initiale à venir (« espérance de scolarisation ») s'élève à 6,4 années dont 3 dans l'enseignement supérieur, il n'en demeure pas moins que l'accroissement de l'accès à l'enseignement supérieur et aux diplômes qu'il délivre ne concerne pas l'ensemble d'une classe d'âge. Ainsi, en 2016, seuls 53,3% des individus âgés de 20 ans et 36,4% des individus âgés de 22 ans sont encore dans le système éducatif (apprentissage inclus).

Le processus de massification scolaire se distingue de celui de démocratisation scolaire qui renvoie à une analyse en termes d'égalité ou d'inégalité des chances d'accès à tel type de formation ou tel niveau de diplôme.

Les conclusions auxquelles aboutissent les travaux portant sur la démocratisation scolaire diffèrent, du fait, essentiellement, de l'usage d'indicateurs et de méthodes variés. Tous les travaux et enquêtes conduisent à reconnaître l'existence d'une démocratisation « quantitative » qui désigne un allongement de la durée de la scolarisation. Mais si certaines enquêtes (par exemple, Claude Thélot et Louis-André Vallet, 2000) relèvent un affaiblissement du lien entre origine sociale et niveau de diplôme, d'autres constatent que cette démocratisation « qualitative » est inachevée dans la mesure où les écarts selon l'origine sociale n'auraient fait que « se déplacer » tout en se maintenant (Pierre Merle, 2017).

En effet, pour de nombreux auteurs (par exemple, Sandrine Garcia et Frank Poupeau, 2003), on ne peut envisager la question de la démocratisation qu'en tenant compte de la différenciation croissante des voies et des filières (par exemple en distinguant baccalauréat professionnel, technologique et général, voire en distinguant les séries d'une même filière) car c'est à ce niveau que se situent dorénavant les inégalités. Selon ces analyses, la massification scolaire s'est ainsi accompagnée d'une « démocratisation ségrégative » (Pierre Merle, 2017), l'origine sociale continuant à déterminer fortement les parcours scolaires.

De nombreux indicateurs peuvent être mobilisés pour mettre en évidence à la fois la démocratisation scolaire et son caractère partiel et inachevé.

- **Des filières du secondaire socialement différenciées**

On constate par exemple que les enfants d'ouvriers et d'employés constituent environ 42% des élèves scolarisés dans le secondaire à la rentrée 2018 et ceux de cadres, de professions libérales et d'enseignants 22,5%, mais les premiers représentent 53,8% des élèves inscrits en voie professionnelle et seulement 36% des élèves de lycée général et technologique, tandis que la part des seconds s'élève respectivement à 7,4% et à 29,7% (*Repères et références statistiques*, 2019). La même année, 54,5% des élèves en SEGPA étaient enfants d'ouvriers ou employés contre seulement 2,1% des enfants de cadres, de professions libérales et d'enseignants.

- **Un accès au baccalauréat plus ouvert mais toujours inégal**

On peut constater que, pour les générations d'enfants nés entre 1969 et 1973, 74% des enfants de cadres et de professions intermédiaires étaient bacheliers contre 36% des enfants d'ouvriers. Pour les générations nées entre 1989 et 1993, ces proportions se situent respectivement à 84% et 57% (MEN, 2016). En 2012, parmi

les bacheliers enfants de cadres supérieurs, 76% avaient obtenu un baccalauréat général, 14% un baccalauréat technologique et 10% un baccalauréat professionnel. Ces proportions s'établissent respectivement à 31%, 23% et 46% parmi les bacheliers enfants d'ouvriers (MEN, 2012).

#### • Un accès différencié aux études et aux diplômes de l'enseignement supérieur

En 2016, on comptait 72,7% de diplômés du supérieur parmi les enfants de cadres ou de professions intermédiaires âgés de 20 à 24 ans, contre 44,3% parmi les enfants d'ouvriers ou d'employés du même âge. Chez les 45-59 ans, ces proportions s'élevaient respectivement à 51,7% et 24,5%. La proportion de diplômés du supérieur a donc augmenté au fil du temps, plus rapidement parmi les enfants d'ouvriers et d'employés que chez les enfants de cadres ou de professions intermédiaires mais l'écart en points (28 points environ) reste stable (INSEE, 2016). L'accès à un bac+5 reste très inégal : sur 100 élèves collégiens en 2002-2003, 49% étaient enfants d'ouvriers ou d'employés et 17% enfants de cadres supérieurs, ces proportions s'établissent respectivement à 16,1% et à 52,1% parmi les diplômés à bac +5 dans cette génération d'élèves.

### 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.

Si la massification scolaire s'accompagne d'une démocratisation très relative, c'est qu'il existe de multiples facteurs d'inégalités de réussite scolaire qui contribuent au maintien de trajectoires de formation socialement différenciées. Les enquêtes PISA ([PISA 2018](#), OCDE) montrent d'ailleurs que la France est l'un des pays de l'OCDE où l'origine sociale conditionne le plus fortement les trajectoires scolaires.

#### Réussite scolaire et trajectoires de formation au prisme du genre

Les différences et inégalités de réussite et de trajectoire scolaires ont longtemps été analysées au seul prisme de l'origine sociale et ce n'est que dans les années 1990 que les inégalités liées au genre sont véritablement devenues un objet d'étude. Plusieurs travaux (Christian Baudelot, Roger Establet, 1992 ; Marie Duru-Bellat, 1990) mettent d'abord en évidence le fait que les filles, tout en obtenant tendanciellement de meilleurs résultats scolaires que les garçons, s'orientent moins fréquemment vers les formations et les métiers socialement les plus valorisés. Ce paradoxe appelle plusieurs explications, complémentaires les unes des autres.

L'intériorisation, lors du processus de socialisation, de l'appartenance de genre conduit les garçons et les filles à associer au « masculin » ou au « féminin » certaines disciplines et activités scolaires, certaines filières d'enseignement, certaines professions. Cette intériorisation est d'autant plus importante que les groupes de pairs exercent une pression forte à la conformité des comportements et des aspirations. De leur côté, en ayant des attentes et en adoptant des attitudes et comportements différenciés selon le sexe des élèves, les enseignants peuvent contribuer à valider, voire à renforcer, ces stéréotypes sexués. Marie Duru-Bellat (2010) écrit ainsi que les enseignants ont des « attentes diversifiées en fonction du sexe de l'élève, et le fait que les garçons soient plus poussés à exploiter toutes leurs possibilités (dont le corps enseignant ne doute pas), se manifestent de manière particulièrement nette dans les matières supposées convenir inégalement aux élèves des deux sexes. En mathématiques, discipline connotée

*comme masculine, les recherches convergent : des différences précoces d'attentes, dès le primaire, davantage d'interactions avec les garçons et plus de temps consacré à ces derniers. [...] Ces différences s'accroissent avec l'âge, et sont plus marquées dans les filières, souvent spécialisées, du second cycle du secondaire. Ceci n'est pas sans incidence en termes de confiance en soi : à partir de l'adolescence, les filles de bon niveau en mathématiques manifestent une confiance dans leurs propres possibilités systématiquement plus faible que les garçons de niveau identique ».*

Les effets de cette socialisation genrée sont de deux ordres :

- Ils se traduisent, d'une part, par des choix d'orientation différenciés selon le sexe. Très nettement sur-représentées dans certaines filières, les filles (en 2016, leur part dépasse 80% en filière L et ST2S et s'élève à 97% dans les filières professionnelles *coiffure, esthétique et autres services à la personne*) sont largement minoritaires dans d'autres (elles représentent moins de 10% des élèves en STI2D, 3% des élèves en filière professionnelle *mécanique, électricité et électronique*, 1% des élèves des filières du bâtiment *construction et couverture* (source : MEN) et 28,5 % des étudiants des écoles d'ingénieurs (source : [Conférence des directeurs des écoles françaises d'ingénieurs](#))). Cette différenciation des parcours de formation peut en outre être renforcée par les choix « raisonnés et raisonnables » que feraient les filles en intégrant très tôt les contraintes futures liées aux opportunités professionnelles qui leur sont offertes et à leur vie familiale.
- Ils engendrent d'autre part des attitudes différenciées face à l'institution scolaire, particulièrement dans les catégories populaires, qui peuvent expliquer les inégalités des résultats scolaires obtenus. Séverine Depoilly (2012) montre ainsi que « *les modes de sociabilité juvénile masculine et féminine s'accordent [...] inégalement avec les logiques qui gouvernent la classe* ». De même, pour Georges Felouzis (1993), « *la transposition entre modèles de sexe et obligations scolaires est plus directe pour les filles que pour les garçons* ». Pour ces derniers, « *bien réussir à l'école peut être dénoncé comme «féminin»*. L'alternative, schématiquement, est alors soit de rejeter l'école en affichant des comportements virils (contestation de l'autorité notamment), soit de réussir dans les matières «masculines», c'est-à-dire les sciences ou le sport » (Marie Duru-Bellat, 2010). Dans différents ouvrages (par exemple, 2002, 2018), Stéphane Beaud montre également la pression qu'exerce sur les garçons de milieu populaire le groupe de pairs, qui les conduit à adopter une attitude distante à l'égard des exigences scolaires.

Les sociologues qui travaillent sur la question des inégalités scolaires liées au genre soulignent toutefois avec force que ces dernières ne peuvent être pensées indépendamment des inégalités liées à l'origine sociale. Garçons et filles ne forment pas des groupes homogènes, « *les différences en fonction de l'origine sociale apparaissent [...] (même) bien plus importantes que les différences intersexes* » (Marianne Blanchard et Joanie Cayouette-Remblière, 2017).

### Origine sociale, réussite et trajectoires scolaires

Dans son analyse de l'inégalité des chances, Raymond Boudon (1973) mobilisait la notion de groupe de référence pour montrer, qu'à réussite scolaire égale, si les parcours scolaires étaient socialement différenciés, c'est qu'ils résultaient d'un arbitrage opéré par les familles entre les avantages et les coûts associés à la poursuite d'études, des avantages et des coûts variables selon le « statut social » des familles. Ce modèle explicatif est aujourd'hui remis en question, du fait de « l'élévation massive des aspirations scolaires » dans les familles des classes populaires : « *Les aspirations*

ouvrières aux études longues sont non seulement devenues majoritaires aujourd'hui mais l'idée s'est de plus en plus répandue dans les familles que les enfants doivent « aller le plus loin possible à l'école ». Le déclin de l'incitation parentale à travailler le plus tôt possible de génération en génération témoigne ainsi de l'évolution de la politique éducative des familles face au rôle nouveau du diplôme dans le modelage des trajectoires sociales » (Tristan Poullaouec, 2004). Mais, si, « en la matière, les différences de comportement avec les familles de cadres supérieurs ou de professions libérales se sont beaucoup estompées », il n'en demeure pas moins que les parcours scolaires restent largement déterminés par le milieu social d'origine des élèves, qui intervient à plusieurs niveaux et de multiples manières.

### Des dotations inégales

Les analyses développées par Pierre Bourdieu et Jean-Claude Passeron (1964, 1970) permettent de rendre compte du lien entre origine sociale et réussite scolaire. Pointant le fait que les attentes de l'École ne sont pas socialement « neutres » mais ont partie liée avec la culture légitime, c'est-à-dire la culture que les classes dominantes parviennent à imposer comme légitime, ces analyses mettent l'accent sur le rôle du capital culturel - défini comme l'ensemble des biens culturels, connaissances, savoir-faire et savoir-être, constituant des ressources socialement valorisées et valorisables, en particulier à l'École, qui en assure la reconnaissance sous forme de titres scolaires - et de sa transmission dans la famille au cours du processus de socialisation. Tandis que les enfants issus des familles les mieux dotées héritent d'un volume élevé de capital culturel, les enfants des classes populaires en sont démunis, et ces dotations inégales influent sur leurs possibilités de satisfaire aux attentes de l'École. En effet, « l'action pédagogique » entreprise par l'École, en se montrant « indifférente aux différences », ne permet pas de compenser la distance, inégale selon leurs milieux sociaux, que les élèves entretiennent avec la culture légitime. Bien plus, l'École tend à exiger des élèves des savoirs, des savoir-faire et des savoir-être, qu'elle ne leur transmet pas toujours, à juger « scolaires » (paradoxalement, le terme est utilisé le plus souvent de façon péjorative) les élèves qui n'ont que le capital culturel acquis à l'École pour répondre à ses attentes, et à valoriser comme « brillants » ceux qui peuvent mobiliser le capital culturel acquis dans leur famille.

Le rendement inégal de l'action pédagogique se traduit donc par une probabilité de réussite scolaire inégale selon l'origine sociale (qui aura ensuite des répercussions sur les positions sociales occupées), moins en raison d'inégalités économiques - dont les effets sont cependant bien réels - qu'en raison des dotations inégales en capital culturel, notamment en capital linguistique : « L'inégale distribution entre les différentes classes sociales du capital linguistique scolairement rentable constitue une des médiations les mieux cachées par lesquelles s'instaure la relation entre l'origine sociale et la réussite scolaire » écrivent ainsi Pierre Bourdieu et Jean-Claude Passeron (1970). Ces inégalités sont, en outre, naturalisées et légitimées par l'École puisque leur cause réelle est masquée par une « idéologie du don » et par le discours méritocratique.

Sans remettre en cause ces propositions fondamentales de la sociologie de l'éducation, les enquêtes les plus récentes empruntent deux pistes de recherche que ces travaux pionniers n'avaient fait qu'effleurer. D'une part, elles ouvrent « la «boîte noire» des familles » pour « regarder ce qui se passe concrètement dans la sphère familiale et les rapports que les parents entretiennent avec l'institution scolaire ; d'autre part, elles ouvrent « la «boîte noire» de l'école elle-même, en pénétrant établissements scolaires et salles de classes » (Marianne Blanchard et Joanie Cayouette-Remblière, 2017).

### La transmission, les investissements et les stratégies des familles

S'inscrivant dans le premier axe de recherche, plusieurs études se concentrent sur la socialisation familiale, en lien avec l'institution scolaire. Certains travaux montrent que les inégalités culturelles, qui deviendront des inégalités scolaires, commencent à se forger dès la petite enfance. Sans toujours le chercher consciemment, les familles des classes moyennes et supérieures développent, par les manières dont elles interagissent avec l'enfant, par les échanges verbaux qu'elles ont avec lui (Maryse Bianco, 2016), par le choix des jeux (Sandrine Vincent, 2000) et des activités, des compétences (langagières ou cognitives) et des dispositions largement favorables à la réussite scolaire. Ces pratiques sont, de manière générale, assez étrangères aux familles des classes populaires (Bernard Lahire, 2019). Convaincues, cependant, de la nécessité pour leurs enfants « d'aller le plus loin possible dans les études », ces dernières sont, en outre, loin d'être « démissionnaires ». Elles sont au contraire mobilisées dans la réussite de leurs enfants, « consacrent désormais au travail scolaire des enfants autant de temps que ceux des familles de cadres » (Tristan Poullaouec, 2010) mais peinent souvent, faute de ressources culturelles suffisantes et d'une parfaite maîtrise des méthodes pédagogiques de l'École, à apporter un soutien efficace à leur enfant.

Pour autant, ainsi que cela a été évoqué en classe de première dans le chapitre « Comment la socialisation contribue-t-elle à expliquer les différences de comportements ? », la réussite scolaire des enfants issus de familles richement dotées en capital culturel pas plus que l'échec des enfants de classes populaires, ne vont de soi. Plusieurs travaux se montrent ainsi attentifs aux trajectoires scolaires improbables (réussites ou échecs paradoxaux) et cherchent à décrire finement pourquoi, dans certains cas, la transmission du capital culturel n'opère pas (Gaële Henri-Panabière, 2010), pourquoi, dans d'autres, de faibles ressources culturelles sont converties en réussite scolaire de l'enfant (Bernard Lahire, 1995). Parmi les facteurs qui expliquent ces exceptions à la régularité statistique, on peut notamment évoquer le rôle des configurations familiales, et, par exemple, le rôle joué par la fratrie (Stéphane Beaud, 2018).

Si les écarts en la matière se sont réduits, les aspirations scolaires et professionnelles des enfants et de leurs familles restent, par ailleurs, en partie différenciées selon les milieux sociaux. Pour Marie Duru-Bellat (2002), « les demandes d'orientation sont marquées par une auto-sélection inégale selon les milieux sociaux [...]. Les conseils de classe entérinent les demandes socialement différenciées, et ils figent donc les inégalités sociales incorporées dans ces demandes ». Tristan Poullaouec (2010), constatant que les familles ouvrières se sont converties au « modèle des études longues » et que, de ce fait, les enfants d'ouvriers ne s'excluent pas (ou plus) systématiquement de tels parcours, insiste cependant sur le fait que leurs aspirations sont largement modelées par l'expérience scolaire. Ainsi, la « modestie scolaire » des familles ouvrières est largement réduite quand l'élève obtient de bons résultats scolaires et le différentiel social d'ambition scolaire avec les enfants de classes supérieures, s'il demeure, est d'autant plus faible que les résultats sont bons. À l'inverse, il observe que les ambitions scolaires en milieu ouvrier restent plus sensibles aux mauvais résultats, plus « vulnérables » que celles des familles de cadres ou d'enseignants, qui, d'une certaine manière, opposent une résistance plus forte aux verdicts négatifs de l'institution scolaire.

Retrouvez éducol sur



Face à la compétition scolaire, les parents sont inégalement armés. Ne disposant pas des mêmes ressources économiques (permettant de financer des activités de soutien scolaire ou bien encore des stages de langues à l'étranger), ils se différencient surtout par la connaissance, directe (personnelle) ou indirecte (en activant leurs réseaux interpersonnels) des rouages du système scolaire (établissements, procédures d'orientation, voies de formation, options, etc.) grâce à laquelle certaines familles peuvent mener des stratégies visant à accroître les chances de réussite de leur enfant. Ces stratégies, qui passent notamment par le choix des options ou des établissements (contournement de la carte scolaire, « mise en concurrence » du privé et du public...), peuvent réduire l'hétérogénéité des classes ou des établissements, créer des formes de ségrégation scolaire, qui accentuent les désavantages des plus désavantagés, lesquels tirent au contraire profit de la mixité scolaire.

### Le rôle propre de l'École

Si Pierre Bourdieu et Jean-Claude Passeron suggèrent que l'École attend des élèves des dispositions qu'elle ne leur transmet pas, ils prêtent assez peu attention à ce qui se passe, concrètement, dans la salle de classe. De nombreux chercheurs vont donc ouvrir la « boîte noire » de l'École, questionner « *le rôle et le poids de la pédagogie, et des pratiques d'enseignement sur la production de ces inégalités* » (Georges Felouzis et al., 2016).

Reprenant un concept emprunté à Basil Bernstein (*Langages et classes sociales*, 1975), leurs travaux établissent que certains modes d'enseignement « *explicitent auprès des élèves les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en œuvre pour y parvenir* » et mobilisent ainsi une pédagogie « visible », tandis que « *d'autres laissent dans l'ombre, et donc dans l'implicite, ces objectifs et ces méthodes* », qui ne sont pas explicitement enseignés à l'école (Georges Felouzis et al., 2016). Si les enfants de parents fortement diplômés tirent pleinement profit de cette pédagogie invisible (sur laquelle leurs familles portent d'ailleurs un jugement positif dans la mesure où elle est conforme à la vision qu'elles ont de l'enfant et de l'apprentissage et présente des affinités avec les modes d'éducation qu'elles pratiquent elles-mêmes), ce n'est pas le cas des enfants des classes populaires, qui n'ont que l'école pour apprendre les savoirs scolaires. Ces derniers, ne pouvant saisir toutes les dimensions implicites du « travail de l'apprenant », s'en tiennent, au mieux, au « métier de l'élève », c'est-à-dire se focalisent sur la réalisation des tâches, sans en percevoir les enjeux en termes d'acquisition de savoirs et s'engagent ainsi dans des « malentendus cognitifs », sources de difficultés scolaires (voir par exemple Elisabeth Bautier et Patrick Rayou, 2009).

Face au constat de l'accumulation de ces difficultés, différentes formes de différenciation pédagogique peuvent être mises en œuvre. Mais, dans certains cas, loin de réduire les inégalités, elles les creusent encore, dès lors qu'elles consistent à « *en rabattre sur les exigences* » adressées aux élèves les plus en difficultés, à les cantonner dans des tâches simples, réduisant par exemple la place de l'écrit au profit de l'expression orale plus ou moins spontanée. De tels dispositifs permettent « *aux plus faibles de réussir des tâches, voire d'être valorisés pour cela, sans pour autant opérer le cheminement intellectuel attendu, [...] sans pour autant réellement apprendre* » (Stéphane Bonnéry, 2009) ce qui est vraiment attendu.

Ainsi, de multiples facteurs expliquent le maintien des inégalités de réussite scolaire et de la différenciation sociale des parcours de formation. Mais pris séparément, « *aucun de ces faisceaux explicatifs ne suffit à comprendre pourquoi les inégalités sociales restent aussi fortes dans le système scolaire français du XXI<sup>e</sup> siècle ; au contraire, c'est dans leur articulation qu'ils prennent toute leur force explicative* » (Marianne Blanchard et Joanie Cayouette-Remblière, 2017).

## Ressources et activités pédagogiques

### Activité 1 : Massification et démocratisation scolaires

**Objectifs :** Être capable de mettre en évidence les processus de massification et de démocratisation scolaires tout en les distinguant, en mobilisant différents indicateurs

#### Étapes et ressources préconisées

À partir d'un ensemble de données statistiques, notamment celles que fournit la direction de l'évaluation, de la prospective et de la performance (DEPP), sur [les enseignements, la formation et la recherche \(édition 2019\)](#), on conduira d'abord les élèves à identifier et à distinguer les différents indicateurs permettant de mettre en évidence la tendance de long terme à la massification (taux de scolarisation, taux d'accès à un diplôme ou une formation), puis à rendre compte de cette tendance. Les données seront ensuite mobilisées pour montrer que la massification s'accompagne d'une démocratisation partielle, l'accès aux formations et aux diplômes restant assez largement tributaire de l'origine sociale.

### Activité 2 : École et inégalités de sexe

**Objectifs :** Être capable de mettre en évidence et d'expliquer les inégalités scolaires et les différences de trajectoires de formation selon le sexe, en les rapportant à une socialisation différenciée selon le genre

#### Étapes et ressources préconisées

Un dossier composé de données statistiques d'une part (voir par exemple ce document du MEN : [Filles et garçons sur le chemin de l'égalité de l'école à l'enseignement supérieur - 2019](#)), de différents extraits de textes sociologiques d'autre part (voir par exemple ce document de l'IFÉ : [L'éducation des filles et des garçons : paradoxes et inégalités](#)), permettra aux élèves, d'abord de mettre en évidence à la fois la meilleure réussite scolaire des filles et le caractère genré de certaines filières, puis de les expliquer, en les rapportant à une socialisation sexuellement différenciée (dans la famille et l'entourage proche, au sein des groupes de pairs mais aussi à l'école).

### Activité 3 : Inégalités scolaires, socialisation et stratégies familiales

**Objectif :** Être capable de montrer que les inégalités scolaires résultent d'inégalités en termes de transmission de capital culturel, d'investissements et de stratégies familiales socialement différenciés

#### Étapes et ressources préconisées

L'étude d'un extrait de l'ouvrage de T. Poullaouec (2010, notamment les chapitres 1 et 3) permettra de mettre en évidence la tendance au rapprochement entre familles populaires et familles de classes moyennes et supérieures en termes d'attitudes à l'égard de la poursuite d'études et de mobilisation pour la réussite scolaire des enfants.

Un dossier composé de divers extraits de textes sociologiques (par exemple Christophe Delay, 2011 ; Séverine Kakpo, 2012 ; Bernard Lahire, 2019) les conduira cependant à montrer que les formes de cette mobilisation, les rapports à l'institution scolaire, les dotations en capital culturel et les stratégies mises en œuvre pour favoriser la réussite scolaire des enfants, restent socialement différenciés et inégalement efficaces.

## Bibliographie et sitographie indicatives

### Données statistiques sur le système éducatif

La plupart des données statistiques sur le système éducatif sont produites par la direction de l'évaluation, de la prospective et de la performance (DEPP) ou par la *sous-direction des systèmes d'information et des études statistiques (SIES)*, qui dépendent du (ou des) ministère(s) en charge de l'éducation nationale, de l'enseignement supérieur et de la recherche. On retrouve une partie de ces données dans les brochures dites RERS (Repères et références statistiques), publiées chaque année (Pour 2019 : <https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/cid144369/reperes-et-references-statistiques-edition-aout-2019.html>), dans les Tableaux de l'économie française, publiés par l'INSEE (<https://www.insee.fr/fr/statistiques/3696937>), ainsi que sur le site de l'Observatoire des inégalités ([www.inegalites.fr](http://www.inegalites.fr)).

### Sélection d'ouvrages et articles

Bautier, É. et Rayou, P. (2009). *Une réflexion sur le processus d'apprentissage et ses difficultés*. PUF.

*Cet ouvrage (ainsi que d'autres des mêmes auteurs) propose des analyses fines de situations d'apprentissage et de comportements des élèves.*

Blanchard, M. et Cayouette-Remblière, J. (2017). *Penser les inégalités scolaires : Quelques travaux contemporains en sociologie*. *Idées économiques et sociales*, N° 187, p. 6-16.

*Cet article propose un parcours dans la sociologie française de l'École, synthétique mais richement référencé, des travaux « canoniques » aux études les plus récentes.*

CNESCO. (2016). *Comment l'école amplifie les inégalités sociales et migratoires ?* Inégalités scolaires et politiques d'éducation

*Ce rapport constitue une source de données et d'analyses sur la question des inégalités scolaires. De nombreux extraits des diverses contributions peuvent être exploités en classe.*

Delay, C. (2011). *Les classes populaires à l'école. La rencontre ambivalente entre deux cultures à légitimité inégale*. Presses universitaires de Rennes.

*Cet ouvrage est un bon exemple des travaux portant sur les rapports à l'École des familles de classes populaires.*

Lahire, B. (dir.). (2019). *Enfance de classes. De l'inégalité parmi les enfants*. Seuil.

*Cet imposant ouvrage collectif alterne portraits et analyses sociologiques et donne à voir comment se fabriquent, dans les familles notamment, et dès le plus jeune âge, les inégalités de réussite scolaire.*

Merle, P. (2017). *La démocratisation de l'enseignement*. La Découverte. Repères.

*Régulièrement réédité, cet ouvrage propose à la fois une mise en perspective historique du système éducatif et une synthèse détaillée sur la question de la démocratisation scolaire.*

Poullaouec, T. (2010). *Le diplôme, arme des faibles. Les familles ouvrières et l'école*. La dispute.

*L'ouvrage, largement accessible aux élèves, établit que les familles ouvrières se sont converties au modèle des études longues et sont porteuses d'aspirations scolaires élevées pour leurs enfants. Elles sont par ailleurs mobilisées dans la réussite de leur enfant.*



## Autres références citées

- Baudelot, C. et Establet, R. (1992). *Allez les filles ! Une révolution silencieuse*. Seuil.
- Beaud, S. (2002). « 80% au bac » et après ? : *Les enfants de la démocratisation scolaire*. La Découverte.
- Beaud, S. (2018). *La France des Belhoumi : Portraits de famille (1977-2017)*, La Découverte.
- Bianco, M. (2016). *Pratiques pédagogiques et performances des élèves : langage et apprentissage de la langue écrite*. Contribution au rapport scientifique du CNESCO *Comment l'école amplifie les inégalités sociales et migratoires ?*. CNESCO. [http://www.cnesco.fr/wp-content/uploads/2016/09/bianco\\_solo1.pdf](http://www.cnesco.fr/wp-content/uploads/2016/09/bianco_solo1.pdf)
- Bonnéry, S. (2007). *Comprendre l'échec scolaire : Élèves en difficultés et dispositifs pédagogiques*. La dispute.
- Bonnéry, S. (2009). *Scénarisation des dispositifs pédagogiques et inégalités d'apprentissage*. Revue française de pédagogie, N°167.
- Bonnéry, S. (2011). *La carte du relief en 6e. Colorier ou symboliser ?* Article publié sur le site du Groupe de Recherche sur la Démocratisation Scolaire, <http://www.democratisation-scolaire.fr/>
- Boudon, R. (1973). *L'inégalité des chances. La mobilité sociale dans les sociétés industrielles*. Armand Colin.
- Bourdieu, P. et Passeron, J.-C. (1964). *Les héritiers. Les étudiants et la culture*. Les Éditions de Minuit.
- Bourdieu, P. et Passeron, J.-C. (1970). *La reproduction : Éléments d'une théorie du système d'enseignement*. Les Éditions de Minuit.
- Depoilly, S. (2014). *Les garçons et l'école : rapports sociaux de sexe et rapports de classe*. Travail, genre et sociétés, Vol. 31, N°1, p. 151-155.
- Defresne, F. et Krop, J. (2016). *La massification scolaire sous la V<sup>e</sup> République : Une mise en perspective des statistiques de l'Éducation nationale (1958-2014)*. Éducation et formations, N°91. <https://www.education.gouv.fr/massification-scolaire-et-mixite-sociale-4880>
- Duru-Bellat, M. (1990). *L'École des filles : quelle formation pour quels rôles sociaux ?*. L'Harmattan.
- Duru-Bellat, M. (2002). *Genèse des inégalités sociales et portée des politiques éducatives*. Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale.
- Duru-Bellat, M. (2006). *L'inflation scolaire : Les désillusions de la méritocratie*. Seuil.
- Duru-Bellat, M. (2010). *Ce que la mixité fait aux élèves*. Revue de l'OFCE, N° 114, p. 197-212.
- Felouzis, G. (1993). *Interactions en classe et réussite scolaire. Une analyse des différences filles-garçons*. Revue Française de Sociologie, Vol.34-2, p. 199-222.

Felouzis, G. et al. (2016). *Inégalités scolaires et politiques d'éducation*. Contribution au rapport scientifique du CNESCO Comment l'école amplifie les inégalités sociales et migratoires ?. CNESCO. [http://www.cnesco.fr/wp-content/uploads/2016/09/felouzis\\_solo1.pdf](http://www.cnesco.fr/wp-content/uploads/2016/09/felouzis_solo1.pdf)

Garcia, S. et Poupeau, F. (2003). *La mesure de la démocratisation : Notes sur les usages sociologiques des indicateurs statistiques*. Actes de la recherche en sciences sociales, N°149, p. 74-87.

Henri-Panabière, G. (2010). *Des « héritiers » en échec scolaire*. La Dispute.

Kakpo, S. (2012). *Les Devoirs à la maison : Mobilisation et désorientation des familles populaires*. PUF.

Lahire, B. (1995). *Tableaux de famille : Heurs et malheurs scolaires en milieux populaires*. Gallimard/Seuil.

Poullaouec, T. (2004). *Les familles ouvrières face au devenir de leurs enfants*. *Économie et statistiques*, N°371, p. 3-22.

Terrail, J.-P. (2016). *Pour une école de l'exigence intellectuelle : Changer de paradigmes pédagogiques*. La dispute.

Thélot, C. et Vallet, L.-A. (2000). *La réduction des inégalités devant l'école depuis le début du siècle*. *Économie et statistiques*, N°334, p. 3-32.

Vincent, S. (2000) *Le jouet au cœur des stratégies familiales d'éducation*. *Sociétés contemporaines*, N°40.



## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

Sciences économiques et sociales

ENSEIGNEMENT

SPECIALITÉ

### QUELS SONT LES CARACTÉRISTIQUES CONTEMPORAINES ET LES FACTEURS DE LA MOBILITÉ SOCIALE ?

*Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.*

*Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.*

*Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.*

#### 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.

## Problématique d'ensemble

En prenant appui sur les acquis des thèmes « [Comment est structurée la société française actuelle ?](#) » et « [Quelle est l'action de l'École sur les destins individuels et sur l'évolution de la société ?](#) », ce chapitre étudie la question du déplacement des individus au sein de la structure sociale.

S'il n'est plus à démontrer que dans nos sociétés occidentales actuelles existe effectivement une mobilité sociale, il convient d'en préciser les caractéristiques contemporaines et d'en définir les facteurs. Les travaux sociologiques référencés dans ce thème tentent ainsi de répondre à des questions fondamentales pour comprendre la mobilité sociale : qu'est-ce que la mobilité sociale ? Comment la mesure-t-on ? Comment distinguer mobilité sociale et fluidité sociale ? Quelles sont les différentes dimensions de la mobilité sociale ? Quels sont les facteurs de la mobilité sociale ?

## Savoirs scientifiques de référence

### Savoir distinguer la mobilité sociale intergénérationnelle des autres formes de mobilité (géographique, professionnelle)

Il y a évidemment plusieurs formes de mobilités dans nos sociétés et un individu est donc susceptible d'être mobile « socialement » de différentes manières. Ainsi, un individu qui change de résidence, éventuellement de pays, connaît une **mobilité géographique**. La **mobilité professionnelle** consiste, elle, à changer de profession, d'entreprise ou de niveau de qualification au cours d'une carrière. L'étude de ce type de mobilité, dite aussi intragénérationnelle, est possible grâce aux enquêtes formation et qualification professionnelle (FQP) conduites par l'INSEE.

Ces enquêtes FQP renseignent également sur la profession et le diplôme des parents ainsi que sur la profession des grands-parents de l'enquêté. En conséquence, il est possible d'analyser une forme de **mobilité intergénérationnelle** à laquelle l'INSEE réserve le terme de **mobilité sociale**. Il s'agit alors de comparer la position sociale d'un individu avec celle de son ascendant (c'est-à-dire son origine sociale). En France, la position sociale d'un individu est appréhendée par sa catégorie socioprofessionnelle à partir de la nomenclature des catégories socioprofessionnelles (CSP) ou de celle des professions et catégories socioprofessionnelles (PCS) selon la date de l'enquête.

Les études sur la mobilité sociale n'ont longtemps concerné que les hommes en raison de la faiblesse des taux d'activité féminins jusque dans les années 1960. La position sociale des femmes était alors appréhendée par la catégorie socioprofessionnelle de leur conjoint et leur mobilité par rapport à celle de leur père. Le développement de l'activité féminine permet aujourd'hui d'évaluer la mobilité sociale féminine à partir de leur catégorie socioprofessionnelle propre. L'INSEE mesure alors la mobilité sociale des femmes selon deux approches complémentaires : soit en comparant leur catégorie socioprofessionnelle à celle de leur mère soit, pour les générations les plus anciennes, en la rapportant à celle de leur père.

Par ailleurs, les enquêtes emploi, conduites également par l'INSEE, permettent aussi l'étude de la mobilité sociale puisqu'elles interrogent sur la profession du père de l'enquêté depuis 1982 et sur celle de la mère depuis 2003. Ces enquêtes permettent finalement de construire des « tables de mobilité » à partir desquelles sont développées les analyses de la mobilité sociale.

## Comprendre les principes de construction, les intérêts et les limites des tables de mobilité comme instrument de mesure de la mobilité sociale

### Comment les tables de mobilité sont-elles construites ?

Les tables de mobilité croisent, dans un tableau à double-entrée, les positions sociales et les origines sociales des enquêtés repérées par les six groupes socioprofessionnels d'actifs occupés ou d'anciens actifs occupés.

L'exemple suivant est la table de mobilité des hommes élaborée à l'occasion de l'enquête de 2014-2015.

PCS de l'enquêté PCS du père	(1) AE	(2) ACCE	(3) CPIS	(4) PI	(5) E	(6) O	Ensemble
Agriculteurs exploitants (1) (AE)	<u>175</u>	53	56	139	43	208	<b>674</b>
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise (2) (ACCE)	11	<u>199</u>	190	222	79	194	<b>895</b>
Cadre et professions intellectuelles supérieures (3) (CPIS)	3	78	<u>453</u>	221	73	<u>76</u>	<b>904</b>
Professions intermédiaires (4) (PI)	6	81	294	<u>321</u>	99	224	<b>1 025</b>
Employés (5) (E)	4	47	107	183	<u>97</u>	187	<b>625</b>
Ouvriers (6) (O)	18	191	<u>269</u>	637	331	<u>1 239</u>	<b>2 685</b>
<b>Ensemble</b>	<b><u>217</u></b>	<b>649</b>	<b>1 369</b>	<b>1 723</b>	<b>722</b>	<b>2 128</b>	<b>6 808</b>

Champ : hommes français à la naissance, actifs occupés ou anciens actifs, âgés de 40 à 59 ans en 2014-2015 (base n = 5507 enquêtés). Effectifs en milliers.

Source : Merllié D. et al. (2019), *Les mutations de la société française. Les grandes questions économiques et sociales II*, La Découverte, coll. Repères, p.12.

### Comment l'échantillon des tables de mobilité est-il construit ?

Pour éviter les biais liés aux situations de mobilité au cours de la carrière professionnelle, le champ des tables de mobilité est composé d'actifs ou d'anciens actifs âgés de 40 à 59 ans : le groupe socioprofessionnel de l'enquêté est ainsi relevé lorsque sa carrière professionnelle est déjà avancée (entre 40 et 59 ans) et celui de l'ascendant (père), au moment où l'enquêté finissait ses études.

### Comment lire les tables de mobilité ?

Parmi les 6 808 000 hommes actifs occupés ou ancien actifs occupés, 217 000 sont AE et 674 000 ont un père AE. De plus, 175 000 AE sont fils d'AE. En procédant ainsi pour toutes les catégories, on note :

1. que la diagonale descendante du tableau informe sur la reproduction sociale. Elle concerne 2 484 000 personnes, soit 36,5 % de l'effectif. En conséquence, 63,5 % ont changé de position sociale par rapport à leur père ;

2. que les autres cases du tableau renseignent sur des flux de mobilité sociale entre PCS. Ainsi, 76 000 ouvriers ont un père qui était cadre et 1 239 000 un père qui était ouvrier. Par ailleurs, 269 000 cadres ont un père qui était ouvrier et 453 000 ont un père cadre ;
3. que la lecture de la table en ligne permet une analyse en termes de destinées sociales (que deviennent les fils d'une catégorie socioprofessionnelle donnée ?) : 1 239 000 fils d'ouvriers sont eux-mêmes ouvriers.
4. que la lecture de la table en colonne permet une analyse en termes de recrutement social (de quelles PCS proviennent les individus d'une PCS donnée ?) : par exemple 453 000 CPIS sont fils de CPIS.

Ces quelques informations attestent que les positions sociales ne sont pas strictement déterminées par l'origine sociale, bien que des inégalités perdurent dans la distribution des statuts sociaux. L'analyse de la mobilité sociale à partir des tables de mobilité permet d'étudier dans quelle mesure l'origine sociale d'un individu conditionne sa trajectoire sociale et plus largement d'objectiver les parcours sociaux d'une génération à l'autre.

Néanmoins, les tables de mobilité comme instrument de mesure de la mobilité sociale présentent plusieurs limites :

1. La difficulté, voire l'impossibilité, de hiérarchiser facilement certains groupes socioprofessionnels entre eux, ce qui est pourtant utile à une étude significative de la mobilité sociale. C'est pourquoi les travaux de l'INSEE les plus récents distinguent les flux de mobilité verticale (entre trois groupes hiérarchisés : CPIS, PI et employés et ouvriers) et non verticale (mobilité de statut entre salariés et indépendant et mobilité entre groupes dont la hiérarchisation est plus difficile : d'une part entre AE et ACCE et d'autre part entre employés et ouvriers).
2. Les tables de mobilité utilisent le niveau le plus agrégé de la classification en PCS. Or, Cédric Hugrée (2016) identifie, avec ses tables détaillées utilisant le niveau 2 de la classification (24 catégories), des flux intéressants qui ne ressortent pas avec le niveau 1. Par exemple, les enfants d'artisans deviennent plus souvent ouvriers qualifiés qu'artisans et les enfants de commerçants, plus souvent cadres supérieurs ou professions intermédiaires que commerçants. Les destinées sociales des enfants de ce groupe socioprofessionnel ACCE sont donc différentes selon qu'ils proviennent de la catégorie socioprofessionnelle des artisans ou de celle des commerçants. Les tables détaillées de mobilité mettent aussi en évidence des déplacements significatifs internes aux groupes socioprofessionnels.
3. L'usage de la classification en PCS porte, en lui-même, une limite que l'on retrouve au niveau de la constitution de l'échantillon. En effet, il concerne des actifs occupés ou des anciens actifs occupés, classés selon leur précédente activité professionnelle. Mais ces personnes peuvent être au chômage, en emploi atypique ou devenues inactives. Ces fractures économiques et sociales, qui n'apparaissent pas dans la classification en PCS, ne sont pas prises en compte dans l'analyse de la mobilité sociale.
4. Une table de mobilité conduit à considérer que les groupes socioprofessionnels sont comparables d'une génération à l'autre et que leurs positions relatives restent identiques ; or les métiers et professions évoluent fortement, de telle sorte que les conditions de vie, le prestige, le revenu qui y sont associés sont très différents entre descendants et ascendants.

Retrouvez éducol sur



## 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

On peut aborder cet item à partir d'un exemple fictif extrait de l'article de Louis-André Vallet (*Revue française de sociologie*, 1999, p.19).

Une société fictive numéro 1 présente la table brute de mobilité suivante.

Effectifs de la société fictive numéro 1		PCS du fils		
		Cadre	Ouvrier	Total
PCS du père	Cadre	125	75	200
	Ouvrier	125	675	800
	Total	250	750	1000

Source : Vallet, L-A. (1999), « Quarante années de mobilité sociale en France. L'évolution de la fluidité sociale à la lumière de modèles récents », *Revue française de sociologie*, n°40-1. *Fluidité et hiérarchie. L'évolution de la stratification sociale en France*, pp. 5-64.

La **mobilité observée** correspond à l'ensemble des flux de mobilité sociale. Dans la table fictive, celle-ci représente 20 % de l'effectif ( $[75 + 125] / 1\ 000$ ). Par ailleurs, on dénombre 800 immobiles ( $125 + 675$ ) ou personnes concernées par la **reproduction sociale**, soit 80 % de l'effectif total.

On peut aussi s'interroger sur l'origine sociale des enquêtés ainsi que sur leur destinée. La table brute de mobilité est transformée respectivement en table de recrutement (ou d'origine) et en table de destinée.

La table de **recrutement** de la société fictive numéro 1 est :

En %		PCS du fils		
		Cadre	Ouvrier	Total
PCS du père	Cadre	50	10	20
	Ouvrier	50	90	80
	Total	100	100	100

On peut lire que les ouvriers représentent 80 % de l'effectif à la génération des pères ; que 90 % des ouvriers sont fils d'ouvrier et 10 %, fils de cadre ; qu'il y a donc 9 fois plus de chances qu'un ouvrier soit fils d'ouvrier plutôt que fils de cadre.

La table de **destinée** de la société fictive numéro 1 est :

En %		PCS du fils		
		Cadre	Ouvrier	Total
PCS du père	Cadre	62,5	37,5	100
	Ouvrier	15,6	84,4	100
	Total	25	75	100

On peut lire que les ouvriers représentent 75 % de la population des fils, que 84,4 % des fils d'ouvriers sont devenus ouvriers contre 15,6 % qui sont devenus cadres et qu'il y a donc 5,4 fois plus de chances qu'un fils d'ouvrier soit devenu ouvrier plutôt que cadre.

On voit le poids de l'hérédité sociale, puisque les destinées en % sont différentes de la part en % des groupes dans le total de l'effectif.

La mobilité observée comporte une dimension structurelle liée aux modifications de la structure socioprofessionnelle entre les deux générations, ce qui, avec les différences de fécondité et de migrations selon les groupes socioprofessionnels, alimente une **mobilité structurelle**. Par simplification, on ramène la mobilité structurelle à la mobilité socioprofessionnelle dont la mesure consiste à comparer les marges. Les flux entrants dans les catégories étant alimentés par les flux sortants des autres ; il convient, lors du calcul, qu'ils ne s'annulent pas et de ne pas les comptabiliser deux fois. La **mobilité structurelle** dans cette société fictive est donc :  $([250 - 200] + [750 - 800]) / 2 = 50$ . Cela signifie donc que l'évolution de la structure socioprofessionnelle conduit à une mobilité sociale pour 50 personnes, soit 5 % de l'effectif total (1 000). Elle représente en quelque sorte la mobilité minimale imposée par l'évolution de la structure des emplois entre deux générations. Cette mobilité détermine, avec la **fluidité sociale**, le niveau de la mobilité sociale et ses caractéristiques principales (**reproduction sociale**, **mobilité ascendante** et **déclassement**).

L'analyse en termes de **fluidité sociale** est complémentaire de l'étude des flux liés à la mobilité structurelle. Elle consiste à mesurer la force du lien entre origine et position sociales indépendamment de la taille des groupes et de leur évolution. On peut l'appréhender en utilisant les rapports de chances relatives (*odds ratios*) ; par exemple, en rapportant la probabilité qu'un fils de CPIS devienne CPIS plutôt qu'ouvrier à celle qu'un fils d'ouvrier devienne CPIS plutôt qu'ouvrier.

Dans le cadre des tables de mobilité, un rapport de chances relatives égal à 1 traduit l'absence de lien entre l'origine sociale et la destinée sociale. En revanche, plus la valeur du rapport diffère de 1, plus la répartition des positions sociales est inégalitaire. Une baisse des rapports de chances relatives dans le temps traduit une société plus fluide, donc plus mobile, avec des trajectoires ascendantes et descendantes plus nombreuses.

Mais une **société « plus mobile n'est pas nécessairement une société plus fluide »** comme nous allons le montrer avec le tableau comparant la société fictive n° 1 avec une seconde société fictive.



		Société fictive 1			Société fictive 2			
Mobilité observée	PCS fils PCS père	Cadre	Ouvrier	Total	Cadre	Ouvrier	Total	
	Cadre	125	75	200	150	50	200	
	Ouvrier	125	675	800	200	600	800	
	Total	250	750	1000	350	650	1000	
	% de mobiles	20 %			25 %			
	% d'immobiles	80 %			75 %			
	% d'ascendants	12,5 %			20 %			
	% des descendants	7,5 %			5 %			
	Rapport ascendants / descendants	<u>1,667</u>			<u>4</u>			
	Mobilité structurelle	<u>5 %</u>			<u>15 %</u>			
Tables de destinée (en %)								
PCS fils PCS père	Cadre	Ouvrier	Cadre	Ouvrier				
Cadre	62,5	37,5	75	25				
Ouvrier	15,625	84,375	25	75				
Rapports de probabilités (inégalités des chances)								
Probabilité de devenir...plutôt que ...pour un fils de cadre	62,5 / 37,5 = 1,666666667		37,5 / 62,5 = 0,6		75 / 25 = 3		25 / 75 = 0,33333...	
probabilité de devenir...plutôt que ...pour un fils d'ouvrier	15,625 / 84,375 = 0,185		84,375 / 15,625 = 5,4		25 / 75 = 0,33333...		75 / 25 = 3	
Rapports de probabilités relatives (inégalités des chances relatives)								
Inégalité des chances de devenir cadre plutôt qu'ouvrier selon l'origine sociale (cadre/ouvrier)	1,666666667 / 0,185 = 9			3 / 0,33333... = 9				

La **mobilité observée** dans la société fictive numéro 2 est supérieure à celle de la société fictive numéro 1. La part des mobiles de 25 % y est plus élevée de 5 points et la **mobilité structurelle** de 10 points. Cette dernière autorise des perspectives de promotion sociale plus favorables puisque le rapport ascendants/descendants est  $4 / 1,667 = 2,4$  fois plus élevé dans la société fictive numéro 2 que dans la société fictive numéro 1.

Effectivement, la probabilité de devenir cadre y est plus élevée pour les fils d'ouvriers comme pour les fils de cadres et l'inégalité d'accès à la position de cadre, y est plus faible. En effet, un fils de cadre a  $75 / 25 = 3$  fois plus de chances qu'un fils d'ouvrier de devenir cadre dans la société fictive numéro 2, contre  $62,5 / 15,625 = 4$  fois plus dans la société fictive numéro 1.

En même temps, la probabilité de devenir ouvrier y est plus faible pour les fils d'ouvriers et pour les fils de cadres. Mais, l'inégalité d'accès à la position d'ouvrier y est plus élevée aux dépens des fils d'ouvriers puisqu'elle est  $75 / 25 = 3$  fois plus importante dans la société fictive numéro 2, contre  $84,375 / 37,5 = 2,25$  fois seulement dans la société fictive numéro 1. Si les positions moins valorisées sont moins probables pour tout le monde, elles sont d'autant plus réservées aux fils d'ouvriers.

Ces comparaisons de probabilités sont synthétisées par les rapports de chances relatives. Ils révèlent qu'un fils de cadre a 9 fois plus de chances qu'un fils d'ouvrier de

devenir cadre plutôt qu'ouvrier dans les deux sociétés fictives, en dépit des différences sur la mobilité observée. Aussi, l'ascenseur social fonctionne mieux dans la société fictive numéro 2 que dans la société fictive numéro 1, sans pour autant qu'elle soit plus démocratique dans sa distribution des positions sociales. Cette simulation montre bien que la **mobilité observée ne renseigne pas sur la fluidité sociale**.

Si nous revenons à la *table brute de mobilité des hommes d'après l'enquête FQP de 2014-2015*, nous relevons que trois groupes socioprofessionnels sont numériquement en extension, les CPIS, les PI et les employés, tandis que les trois autres sont en diminution. En conséquence, la **mobilité structurelle** concerne  $(I217 - 674I + I649 - 895I + I1369 - 904I + I1723 - 1025I + I722 - 625I + I2128 - 2685I) / 2 = 1\,242$  milliers de personnes, soit 18,24 % du total.

Nous pouvons aussi illustrer l'évaluation partielle de la **fluidité sociale** en choisissant des rapports de chances significatifs. Les calculs indiquent que les fils d'ouvriers ont  $[(1\,239\,000 / 269\,000) / (76\,000 / 453\,000)] = 27,45$  fois plus de chances que les fils de CPIS de devenir ouvrier plutôt que CPIS alors que le rapport de chances ouvrier/PI tombe à  $[(1\,239\,000 / 637\,000) / (224\,000 / 321\,000)] = 2,787$ .

L'intérêt de ces résultats est renforcé lorsqu'ils sont mis en perspective avec les évolutions de long terme. Cette démarche est facilitée par des publications en 2019 de l'INSEE, qui font état de l'évolution de la mobilité sociale des femmes et des hommes entre 1977 et 2015. Les enquêtes FQP de 1977, 1985, 1993, 2003 et 2014-2015 sont « reconstituées » afin de gagner en homogénéité et en pertinence. En particulier, l'échantillon est étendu aux 35 à 59 ans au motif que la mobilité professionnelle est stabilisée dès 35 ans maintenant, ce qui permet de comparer les situations professionnelles à âges égaux. Ensuite, les ouvriers qualifiés et employés qualifiés sont regroupés ainsi que les ouvriers non-qualifiés et employés non-qualifiés. Cela améliore la hiérarchisation des catégories et donc la mesure de la mobilité sociale. Notons que l'analyse sur le long terme puise opportunément dans les résultats de l'enquête emploi de 1953.

Des résultats de ces publications sont proposés dans le tableau suivant :

	Hommes actifs ... de 35 à 59 ans	Femmes actives ... de 35 à 59 ans par rapport à leur mère	Femmes actives ... de 35 à 59 ans par rapport à leur père
<b>Mobilité observée</b>			
<b>Mobilité totale</b>	Légère hausse de 1977 (64 %) à 1993 (67 %) puis reflux jusqu'en 2015 (65 %).	Hausse entre 1977 (59 %) et 2015 (71 %) avec ralentissement de la hausse à partir de 1993.	Hausse plus modérée que par rapport à la mère. Passage d'un taux de mobilité de 64 % en 1977 à 70 % en 2015.
L'enquête emploi de 1953 affichait un taux de mobilité de 50 % pour les hommes comme pour les femmes et le taux de mobilité des femmes est maintenant supérieur à celui des hommes.			
<b>Mobilité structurelle</b>	Diminution depuis 1977 avec comme valeurs 40 % en 1993 et 24 % en 2015.	Stable entre 1977 et 1993 à 43 %, baisse de 8 points ensuite (35 % en 2015).	
<b>Fluidité sociale mesurée par les rapports de chances relatives entre...</b>			
<b>PI et CPIS</b>	3,5 en 1977 puis 2,3 en 1993 et stabilité ensuite.	5,4 en 1977 et 1,7 en 2015.	2,8 en 1977 et 1,8 en 2015.
<b>Ouvriers ou employés qualifiés et CPIS</b>	28 en 1977 puis 12 en 1993 et stabilité ensuite.	35 en 1977 puis 6 en 1993 et 8 en 2015.	18 en 1977 puis 9 en 1993 et stabilité ensuite.
<b>Ouvriers ou employés non qualifiés et CPIS</b>	Environ 165 en 1977 et 35 en 2015.	17 en 2015.	40 en 2015.
<b>ACCE et CPIS</b>	10 en 1977 et 6 environ en 2015.	15 en 1977 et 5 en 2015.	Environ 92 en 1977 et 40 en 2015.
<b>ACCE et PI</b>	6 en 1977 et 3 en 2015.	3 en 1977 et 3 en 2015.	

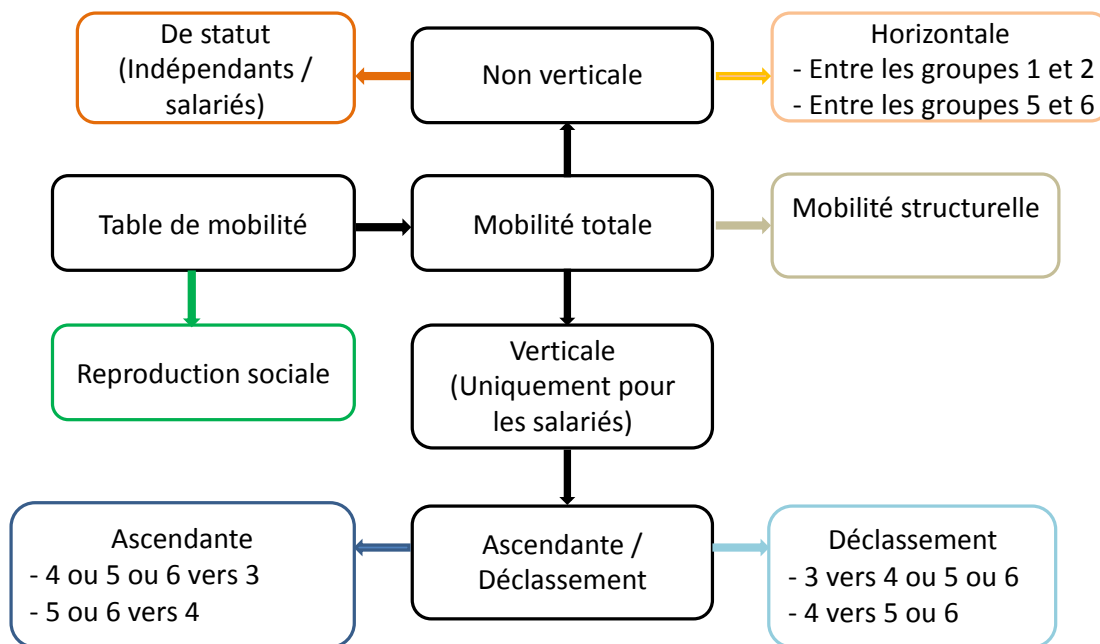
La mobilité totale a augmenté depuis le début des années 1950 pour les hommes ainsi que pour les femmes. Néanmoins, dès 1993, la croissance de la mobilité totale ralentit pour les femmes tandis qu'elle est insignifiante pour les hommes. Ces résultats convergent avec ceux sur les **mobilités structurelles** des hommes et des femmes, ce qui traduit bien l'importance considérable de l'évolution de la structure socioprofessionnelle comme facteur explicatif des déplacements sociaux.

Ils convergent aussi avec ceux sur la **fluidité sociale**. La stabilisation de la mobilité totale ou sa faible progression, en dépit de la baisse de la mobilité structurelle, est due à la hausse de la **fluidité sociale**. De fait, entre 1977 et 2015, elle a progressé pour tous les groupes sociaux, pour les femmes comme pour les hommes. Cependant, l'amélioration a souvent eu lieu avant 1993 (INSEE, Portrait social, 2019) ce qui participe au freinage de la croissance de la mobilité totale ensuite. Remarquons que la hausse de la **fluidité sociale** débute dès 1953 (C. Thélot 1982 ; L-A. Vallet 1999), ce qui en fait un facteur de la croissance de la mobilité totale dès cette date.

Les rapports de chances relatifs restent élevés et sont d'autant plus élevés que les groupes sociaux sont éloignés sur l'espace social. En considérant aussi le point d'inflexion en 1993 sur l'évolution de la mobilité totale, parfois la rupture de tendance, nous disposons de justifications de la présence de frontières relativement étanches entre les groupes sociaux.

## 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

Les tables de mobilité permettent aussi de faire ressortir des éléments de mobilité **observée** portant sur la **reproduction sociale**, ainsi que les **mobilités ascendantes** et descendantes, c'est-à-dire le **déclassement**. Cela suppose de caractériser au préalable les situations de mobilité sociale. Jusqu'à l'enquête FQP de 2014-2015, la catégorisation utilisée par l'INSEE était la suivante.



On peut appliquer le code couleur à la table brute de mobilité déjà utilisée.

PCS de l'enquêté \ PCS du père	(1) AE	(2) ACCE	(3) CPIS	(4) PI	(5) E	(6) O	Ensemble
Agriculteurs exploitants (1) (AE)	175	53	56	139	43	208	674
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise (2) (ACCE)	11	199	190	222	79	194	895
Cadre et professions intellectuelles supérieures (3) (CPIS)	3	78	453	221	73	76	904
Professions intermédiaires (4) (PI)	6	81	294	321	99	224	1 025
Employés (5) (E)	4	47	107	183	97	187	625
Ouvriers (6) (O)	18	191	269	637	331	1 239	2 685
<b>Ensemble</b>	<b>217</b>	<b>649</b>	<b>1 369</b>	<b>1 723</b>	<b>722</b>	<b>2 128</b>	<b>6 808</b>

Champ : hommes français à la naissance, actifs occupés ou anciens actifs, âgés de 40 à 59 ans en 2014-2015 (base n = 5507 enquêtés). Effectifs en milliers.

Retrouvez éducol sur



Source : Merllié D. et al. (2019), *Les mutations de la société française. Les grandes questions économiques et sociales II*, La Découverte, coll. Repères, p.12.

Il est aisé d'identifier la **reproduction sociale** que nous avons déjà chiffrée à 2 484 000 personnes. La mobilité de statut concerne 1 559 000 personnes et la mobilité horizontale 582 000. La mobilité verticale est circonscrite aux groupes de salariés et se scinde en **mobilité ascendante** et **déclassement**. On dénombre 1 490 000 personnes en mobilité ascendante et 693 000 déclassées. Cela représente respectivement 21,9 % et 10,18 % de l'effectif ou 34,46 % et 16,02 % des mobiles. Aussi, il y a 2,15 fois plus de chances qu'un enquêté connaisse une promotion sociale plutôt qu'un déclassement.

Les analyses sur la **reproduction sociale** et la mobilité verticale prennent toute leur signification lorsqu'elles sont conduites sur une période de long terme.

Les résultats des différentes enquêtes depuis 1977 sur la **reproduction sociale** et la mobilité verticale sont repris dans le tableau suivant.

	Hommes actifs ... de 35 à 59 ans	Femmes actives ... de 35 à 59 ans par rapport à leur mère	Femmes actives ... de 35 à 59 ans par rapport à leur père
<b>Mobilité observée</b>			
<b>Immobilité totale ou reproduction sociale</b>	Légère baisse de 1977 (36 %) à 1993 (33 %) puis hausse jusqu'en 2015 (35 %).	Baisse entre 1977 (41 %) et 2015 (29 %) avec ralentissement de la baisse à partir de 1993.	Baisse plus modérée que par rapport à la mère. Passage d'un taux d'immobilité de 36 % en 1977 à 30 % en 2015.
L'enquête emploi de 1953 affichait un taux d'immobilité de 50 % et le taux d'immobilité des femmes est maintenant inférieur à celui des hommes.			
<b>Mobilité non verticale</b>	Forte baisse. 33 % en 1977 à 23 % en 2015.	Très forte baisse. 36 % en 1977 à 19 % en 2015.	Forte baisse. 33 % en 1977 à 23 % en 2015.
<b>Mobilité verticale</b>	Forte hausse. 31 % en 1977 à 43 % en 2015.	Très forte hausse. 23 % en 1977 à 52 % en 2015.	Forte hausse. 31 % en 1977 à 47 % en 2015.
Mobilité ascendante	En hausse de 4 points (24 % en 1977 et 28 % en 2015) en dépit de la baisse à partir de 2003 (31 %).	En hausse de 23 points (17 % en 1977 et 40 % en 2015).	En hausse de 9 points (13 % en 1977 et 22 % en 2015).
Mobilité descendante (déclassement)	En hausse 8 points (7 % en 1977 et 15 % en 2015).	En hausse de 6 points (6 % en 1977 et 12 % en 2015).	En hausse de 7 points (18 % en 1977 et 25 % en 2015).
Rapport mobilité ascendante/mobilité descendante	3,43 en 1977 et 1,86 et 2015. En baisse depuis 2003.	2,83 en 1977 et 3,33 et 2015. En baisse depuis 1985 (4,4).	0,72 en 1977 et 0,88 et 2015.

L'évolution de la **reproduction sociale** (immobilité totale) est l'inverse de celle de la mobilité totale. Elle diminue d'autant plus faiblement que la **mobilité structurelle** devient plus faible, en dépit d'un surcroît de **fluidité sociale**.

L'analyse de la mobilité verticale montre que l'ascenseur social est de plus en plus dynamique sur la période étudiée. Ceci peut être mis en relation avec la hausse de la **fluidité sociale** et, dans une moindre mesure, avec la **mobilité structurelle** puisqu'elle diminue. En effet, les **flux ascendants** augmentent, en particulier pour les **femmes**, ainsi que les flux descendants. De plus, les **flux ascendants** demeurent supérieurs aux flux descendants, bien qu'ils aient tendance à se rapprocher, comme le montre la diminution des rapports mobilité ascendante/mobilité descendante,

qui restent supérieurs à 1, excepté pour les **femmes** quand elles sont comparées à leur père. Néanmoins, elles connaissent une évolution « très positive », selon l'INSEE, de leur mobilité sociale puisque leurs probabilités de mobilité descendante diminuent, quelles que soient leurs origines sociales. Seulement, au fil des générations, elles occupent des emplois plus souvent salariés et qualifiés, donc plus exposés aux déclassements, ce qui explique la hausse globale des taux de déclassement depuis 40 ans. En revanche, les hommes subissent une baisse des flux ascendants à partir de 2003 due au ralentissement du développement des emplois les plus qualifiés.

Les études de l'INSEE publiées en 2019 font aussi ressortir les informations suivantes :

- Les **femmes** sont beaucoup plus souvent en mobilité ascendante par rapport à leur mère en 2015 qu'en 1977. C'est vrai aussi par rapport à leur père mais dans une moindre mesure. La distribution genrée des statuts socioprofessionnels fait qu'elles ont toujours plus de facilité à progresser socialement par rapport à leur mère que par rapport à leur père.
- Les **hommes** issus du haut de l'échelle sociale connaissent de plus en plus souvent de forts **déclassements** sociaux (fils de CPIS ou PI devenus des ouvriers ou des employés), mais ils restent moins fréquents que les déclassements plus faibles.
- Les flux de mobilité verticale se font plutôt entre des groupes proches, comme l'indiquent les tables de destinée.

Ces évolutions nuancent les analyses de Louis Chauvel ou de Camille Peugny qui mettent en avant un important processus de **déclassement** au sein de la société française. Elles ont en commun de procéder à des comparaisons entre des cohortes plutôt qu'entre des périodes longues de 19 à 24 ans comme c'est le cas à partir des enquêtes FQP. Cela évite un effet de lissage des profils de mobilité sociale et souligne la différenciation significative et durable des destins sociaux suivant l'année de naissance. Ainsi, selon Louis Chauvel (2006), les personnes « nées entre 1945 et 1950 sont restées situées au long de leur carrière sur la crête d'une vague montante de cadres qui décroche pour les puînés ». Les cohortes suivantes, nées entre 1950 et 1965, sont concernées par la stagnation de leurs chances d'accéder au salariat moyen et supérieur tandis que les cohortes nées à partir des années 1970 sont victimes d'une « banalisation des déclassements sociaux. » (L. Chauvel, 1982). Ce processus concerne les classes moyennes qui voient monter le risque de paupérisation et de basculement vers les classes populaires, et ces dernières qui voient s'amenuiser leurs chances de promotion sociale. Camille Peugny (2014) confirme le **déclassement** depuis la génération née entre 1949 et 1953 jusqu'à celle née entre 1969 et 1973. Le sociologue montre que le mouvement global reste ascendant mais que le **déclassement**, parfois fort, pour les individus issus du haut de l'échelle sociale n'est pas compensé par une progression des trajectoires ascendantes des classes populaires. À l'inverse, « Les générations nées immédiatement après la fin de la Seconde Guerre mondiale ont en effet profité d'une période sans précédent de forte croissance et de plein-emploi, mais également d'une première « explosion scolaire » : ces deux dynamiques leur ont offert des perspectives historiques de mobilité sociale » (C. Peugny, 2014).

Camille Peugny montre aussi qu'il perdure une forte **reproduction sociale** en bas et en haut de l'échelle sociale, ce qui ramène à la présence de groupes sociaux relativement étanches.

Retrouvez éducol sur



## Comprendre comment l'évolution de la structure socioprofessionnelle, les niveaux de formation et les ressources et configurations familiales contribuent à expliquer la mobilité sociale

Divers **facteurs** expliquent la mobilité sociale car ils influencent la mobilité structurelle et la fluidité sociale. La dynamique de la mobilité structurelle, présentée auparavant, résulte (aux différentiels près de flux migratoires et de fécondité entre les groupes) du changement dans la **structure socioprofessionnelle** entre les années 1950 et aujourd'hui (voir le thème : [Comment est structurée la société française actuelle ?](#)). Nous sommes passés d'une société agricole à une société industrielle, puis à une société post-industrielle au tournant des années 1970. Le salariat, notamment les postes d'encadrement (CPIS ou PI) dans le tertiaire, s'est considérablement développé. Toutefois, la transformation de la structure des emplois des hommes est surtout opérée à la fin des Trente Glorieuses tandis qu'elle survient plus tardivement pour les femmes. D'ailleurs, la croissance annuelle moyenne des postes qualifiés a significativement diminué à partir des années 1980 (C. Peugny, 2007), au moment même où entraînent sur le marché du travail des personnes ayant connu une vague d'expansion de l'éducation secondaire et supérieure.

L'effet de l'évolution dans la distribution des emplois sur la mobilité sociale est identifié *a minima* par la mobilité structurelle. Elle facilite, sans être formellement une condition nécessaire, aussi l'amélioration de la **fluidité sociale** du fait de la hausse des **niveaux de formation**. Les familles ont perçu les opportunités de promotion sociale qui découlent de l'augmentation du nombre d'emplois qualifiés. Celle-ci est concomitante de la démocratisation (massification et réduction de l'inégalité des chances) de l'accès aux diplômes des enseignements secondaires et supérieurs constatée dès la fin des années 1960 (voir le thème : [Quelle est l'action de l'école sur les destins individuels et sur l'évolution de la société ?](#)). Étant donné que le diplôme est devenu le facteur explicatif le plus important de la position sociale dans un contexte d'accroissement de la qualification des emplois (C. Peugny 2007 ; D. Merllié et O. Monso, 2007), on comprend que son accès démocratisé se traduise par une diminution de la force du lien entre l'origine sociale et la position sociale. Effectivement, selon L-A Vallet (2017), l'extension massive de la scolarisation a contribué à la progression de la **fluidité sociale** et donc au progrès de la mobilité sociale.

Au-delà du constat global, des nuances doivent être apportées sur le processus de hausse des **niveaux de formation** et sur ses effets sur la mobilité sociale.

- La hausse des **niveaux de formation** a été plus rapide que la progression des emplois qualifiés à partir de la fin des années 1970. Aussi, la valorisation des diplômes, notamment intermédiaires (du secondaire et du supérieur court) a diminué et on débouche sur une situation paradoxale où des générations (nées à partir de 1955) plus qualifiées que les précédentes connaissent une diminution du rapport ascendants/descendants, voire le déclassement.
- La démocratisation de l'accès au diplôme n'empêche pas le maintien d'inégalités que l'on peut associer aux différences de **ressources et de configurations familiales**. En effet, d'après D. Merllié et O. Monso (2007), quelle que soit l'origine sociale, le rapport mobilité ascendante/déclassement est plus faible pour les personnes issues de familles nombreuses (au moins trois frères ou sœurs). Les auteurs discernent un effet taille de la fratrie sur la destinée sociale stable dans le temps.

Retrouvez éducol sur



Ils précisent que cet effet joue moins pour les individus du haut de l'échelle sociale et qu'il transite par la réussite scolaire, laquelle dépend des ressources culturelles, économiques et sociales des familles. En effet, ces ressources définissent les conditions de vie (chambre individuelle, cours particuliers, aide aux devoirs, relations familiales) des enfants. Moins les enfants sont nombreux et plus les ressources sont concentrées sur un petit nombre, ce qui peut faciliter la réussite scolaire. Aussi, la réussite scolaire et la réussite sociale résultent de multiples processus liés aux ressources et configurations familiales (voir le thème de la classe de première : [Comment la socialisation contribue-t-elle à expliquer les différences de comportement des individus ?](#)) dont les effets se cumulent, notamment la transmission intergénérationnelle du capital culturel, les modèles éducatifs ou encore l'inscription dans des réseaux familiaux.

## *Ressources et activités pédagogiques*

### Activité pédagogique 1 : En quoi une table de mobilité sociale permet-elle l'analyse de la mobilité sociale ?

**Objectif :** Comprendre les utilisations d'une table de mobilité sociale et les résultats qu'elle permet d'obtenir

#### Étapes et ressources préconisées

##### 1. Sur les utilisations

La table de mobilité brute de 2014-2015 permet de comprendre les principes de construction et de procéder aux calculs relevant de la mobilité observée et de la fluidité sociale.

##### 2. Sur les résultats

L'utilisation des publications de l'INSEE de 2019 permet de mettre en évidence les principaux résultats sur la mobilité sociale et son évolution de long terme.

On peut notamment se référer aux documents suivants :

- Collet, M., Pénicaud, É. (2019), [En 40 ans, la mobilité sociale des femmes a progressé, celle des hommes est restée quasi stable](#), INSEE Première, n° 1739, paru le 27/02/2019.
- Collet, M., Pénicaud, É. (2019), [La mobilité sociale des femmes et des hommes : évolutions entre 1977 et 2015](#), France, portrait social, INSEE Références, paru le 19/11/2019.



## Activité pédagogique 2 : Comment prendre en compte les limites des tables de mobilité sociale ?

**Objectif : Comprendre que les limites des analyses de la mobilité sociale ont une portée heuristique**

### Étapes et ressources préconisées

1. Sur l'évolution de la catégorisation des groupes socioprofessionnels

On peut comparer l'ancienne typologie valant jusqu'à l'enquête FQP de 2014-2015 avec celle proposée depuis par l'INSEE (2017 ou 2019), puis on justifie cette évolution méthodologique.

On pourra se référer aux documents suivants :

- Collet, M., Pénicaud, É. (2019), [\*En 40 ans, la mobilité sociale des femmes a progressé, celle des hommes est restée quasi stable\*](#), INSEE Première, n° 1739, paru le 27/02/2019.
- Collet, M., Pénicaud, É. (2019), [\*La mobilité sociale des femmes et des hommes : évolutions entre 1977 et 2015\*](#), France, portrait social, INSEE Références, paru le 19/11/2019.
- Razafindranovona, T. (2017), [\*Malgré la progression de l'emploi qualifié, un quart des personnes se sentent socialement déclassées par rapport à leur père\*](#), INSEE Première, n° 1659, paru le 12/07/2017.

2. Sur le recours à l'analyse de la mobilité ressentie en complément des analyses de la mobilité observée

Les résultats de la mobilité ressentie sont conformes le plus souvent avec ceux de la mobilité observée. Par contre, des points de discordance sont significatifs des limites des analyses de la mobilité observée. Ils portent, en particulier, sur le sentiment de déclassement social qui concerne tous les milieux sociaux en dépit de situations objectives de reproduction sociale.

On peut se référer particulièrement au document suivant :

- Razafindranovona, T. (2017), [\*Malgré la progression de l'emploi qualifié, un quart des personnes se sentent socialement déclassées par rapport à leur père\*](#), INSEE Première, n° 1659, paru le 12/07/2017.

## Bibliographie et sitographie indicatives

- Chauvel, L. (2006), [Les nouvelles générations face à la panne prolongée de l'ascenseur social](#), Revue de l'OFCE, n° 96, p. 35-50.
- Collet, M., Pénicaud, É. (2019), [En 40 ans, la mobilité sociale des femmes a progressé, celle des hommes est restée quasi stable](#), INSEE Première, n° 1739, paru le 27/02/2019.  
Article relativement court qui fournit des contenus essentiels sur l'évolution de la mobilité observée entre 1977 et 2015.
- Collet, M., Pénicaud, É. (2019), [La mobilité sociale des femmes et des hommes : évolutions entre 1977 et 2015](#), France, portrait social, INSEE Références, paru le 19/11/2019.  
Article qui fait un état des lieux complet de la mobilité sociale et de son évolution depuis 1977 sur la base des enquêtes FQP.
- Huguée, C. (2016), *Les sciences sociales face à la mobilité sociale. Les enjeux d'une démesure statistique des déplacements sociaux entre générations*, Politix, n° 114.  
La première partie de l'article porte une analyse critique de la thèse du déclassement des personnes nées entre 1974 et 1976 soutenue par Louis Chauvel. Les informations utilisées par Cédric Huguée proviennent de l'enquête emploi de 2014 et convergent avec les résultats de l'INSEE publiés en 2019.
- Merllié, D. et Prévot, J. (1997), *La mobilité sociale*, La Découverte, Collection Repères.
- Merllié, D. (2019), *La mobilité sociale* in Chauvel, L., Lambert, A., Merllié, D. & Milewski, F. (2019), *Les mutations de la société française: Les grandes questions économiques et sociales II*, La Découverte, Collection Repères.  
Le chapitre écrit par D. Merllié propose une analyse aisément accessible des principaux questionnements sur la mobilité sociale. On y trouve aussi les tables brutes de mobilité pour les hommes et pour les femmes élaborées à partir de l'enquête FQP de 2014-2015.
- Merllié, D. et Monso, O. (2007), *La destinée sociale varie avec le nombre de frères et de sœurs*, France, portrait social, INSEE Références, pp. 135-153.  
Des tables de mobilité sont élaborées qui prennent en compte la taille des fratries. Il ressort de l'étude un effet taille de la configuration familiale, durable et cumulatif, sur la destinée sociale. L'explicitation de l'effet taille conduit à admettre que la diminution des ressources par tête nuit à la réussite scolaire.
- Peugny, C. (2007), [Éducation et mobilité sociale : la situation paradoxale des générations nées dans les années 1960](#), Économie et Statistique, n° 410, pp. 23-39.  
Article qui développe la thèse du déclassement sur la base d'une analyse cohorte, qui met en lien le déclassement avec le déclassement scolaire. Il débouche sur une interrogation sur le caractère méritocratique de notre société.
- Vallet, L.-A. (1999). *Quarante années de mobilité sociale en France. L'évolution de la fluidité sociale à la lumière de modèles récents*. Revue française de sociologie, n° 40-1, pp. 5-64.  
*L'article justifie la substitution des notions de mobilité observée et de fluidité sociale aux notions de mobilité nette et de mobilité structurelle lors de l'analyse de la mobilité sociale.*

- Vallet L.-A. (2014), *Mobilité observée et fluidité sociale en France de 1977 à 2003*, Idées économiques et sociales, n° 175.  
Article qui fait l'état des lieux sur la mobilité observée et la fluidité sociale à partir des enquêtes FQP et qui propose de nombreux résultats, notamment des *odds ratios* pour 1977, 1985, 1993 et 2003.
- Vallet, L.-A. (2017). *Mobilité entre générations et fluidité sociale en France. Le rôle de l'éducation*. Revue de l'OFCE, n° 150, pp. 27-67.  
L'auteur développe une approche en termes de cohortes et montre que l'expansion de l'enseignement et sa démocratisation ont permis la hausse de la fluidité sociale et que l'importance relative de ces deux processus a varié au fil des cohortes.

### Pour aller plus loin

- Chauvel, L. (2016), *La spirale du déclassement, Essai sur la société des illusions*, Seuil.
- Maurin, E. (2009), *La peur du déclassement, Une sociologie des récessions*, Seuil, Collection La république des idées.
- Peugny, C. (2013), *Le destin au berceau. Inégalités et reproduction sociale*, Seuil, Collection La république des idées.
- Peugny, C. (2009), *Le déclassement*, Grasset.
- Sorokin, P. (1927), *Social Mobility*, Harper & Brothers, Collection Harper's social science series.
- Thélot, C. (2004), *Tel père, tel fils ? Position sociale et origine familiale*, Hachette, Collection Pluriel (1<sup>re</sup> édition 1982).

Retrouvez éduscol sur





## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

*Sciences économiques et sociales*

ENSEIGNEMENT

SPECIALITÉ

## QUELLES MUTATIONS DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI ?

*Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.*

*Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.*

*Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.*

### 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.
- 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 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.
- 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.

## Problématique d'ensemble

Ce chapitre mobilise les développements récents de la sociologie du travail, qui tente, depuis les années 1980, de rendre compte des transformations profondes qu'a connu le travail et de leurs effets tant sur les conditions concrètes de travail que sur la cohésion sociale. Si le travail demeure une instance d'intégration fondamentale, il tend, avec la montée en puissance de diverses formes de flexibilité du travail, à « s'émietter », autrement dit, à devenir de plus en plus discontinu, (« en miettes » ou « par projets »), ce qui a pu conduire les chercheurs à parler de crise de l'emploi et de crise du travail.

L'apparition du chômage de masse, la montée de la précarité et l'individualisation du travail ont pu fragiliser son rôle comme vecteur de cohésion sociale. Dans le même temps, les situations concrètes de travail se sont multipliées et tendent à se polariser sous l'effet de la diversification des statuts d'emploi, de l'inégale pression exercée par la concurrence internationale sur la main-d'œuvre selon les secteurs, mais aussi du fait de l'informatisation des techniques de production. Le monde du travail apparaît ainsi de plus en plus inégalitaire et hiérarchisé. Les mutations de l'organisation du travail s'éprouvent ainsi différemment selon les segments du marché du travail.

## Savoirs scientifiques de référence

**Savoir distinguer les notions de travail, activité, statut d'emploi (salarie, non-salarie), chômage ; comprendre que les évolutions des formes d'emploi rendent plus incertaines les frontières entre emploi, chômage et inactivité**

### Travail, emploi, activité et chômage

La notion de **travail** désigne l'activité de production de biens ou de services utiles à une personne ou à la collectivité. C'est donc une activité de production rémunérée ou non (cas du travail domestique), déclarée ou non (travail au noir, travail clandestin). Le travail ne confère donc pas nécessairement de statut et de protection (cas de l'esclavage), contrairement à l'**emploi**, qui désigne une activité de travail qui confère un **statut** et donc, une forme de protection, mais aussi des obligations. On peut alors envisager la notion d'emploi comme le fait d'exercer une activité professionnelle, autrement dit une simple présence sur le marché du travail.

La notion d'**activité** est plus large que celle d'emploi. Elle désigne l'ensemble des personnes désireuses de participer au marché du travail, que celles-ci soient **occupées ou non**. Ainsi le nombre de personnes actives en France (hors Mayotte) s'obtient en additionnant la **population en emploi** aux **chômeurs** au sens du Bureau international du travail (BIT). Un chômeur au sens du BIT est une personne en âge de travailler (15 ans et plus) sans emploi (n'ayant pas travaillé ne serait-ce qu'une heure durant la semaine de référence), disponible pour prendre un emploi dans les 15 jours, et ayant cherché activement un emploi dans le mois précédent, ou en ayant trouvé un dont le contrat débute dans moins de trois mois. Selon cette définition, la France comptait 2,5 millions de chômeurs en 2019.

Le **taux d'activité** permet de mesurer l'ampleur du phénomène de retrait plus ou moins durable du marché du travail sur différents segments de la population active. On observe ainsi depuis 2009 que la participation des seniors au marché du travail ne cesse d'augmenter du fait des réformes du système des retraites et des restrictions d'accès aux dispositifs de pré-retraite. Cela s'est traduit par une hausse de 10,5 points du taux d'activité pour la population âgée de 50 à 64 ans entre 2009 et 2019 [INSEE, 2020]. La progression de l'activité féminine participe également à la hausse du taux d'activité sur une longue période.

### Une diversification importante des statuts d'emploi

Le statut d'emploi d'un travailleur désigne l'ensemble des dispositions législatives ou contractuelles qui fixent les droits et les obligations applicables au travailleur. Le salariat en CDI est le statut d'emploi majoritaire puisqu'il représente 88,3 % des personnes en emploi en 2018. Comme le souligne Robert Castel [1995], le statut de salarié est l'aboutissement d'un double processus historique de contractualisation des relations de travail et d'institutionnalisation de la relation de travail. Celle-ci est désormais encadrée par des normes (droit du travail, protection sociale) et des institutions spécifiques permettant de réguler les conflits inhérents aux relations de travail, et qui confèrent une protection aux salariés, les inscrivant ainsi dans un cadre collectif. Le travailleur qui ne possède que sa force de travail est alors protégé par un équivalent de propriété sociale, c'est-à-dire des droits qu'il tire de son travail. Cette protection élargie est alors pensée comme la contrepartie nécessaire au statut de salarié qui implique une subordination du travailleur à l'employeur (pendant les heures de travail fixées dans le contrat de travail).

Mais l'emploi salarié stable se retrouve fragilisé à partir des années 1970, sous l'effet de la conjoncture économique (apparition d'un chômage de masse) et de politiques visant à flexibiliser le marché du travail en assouplissant la législation encadrant les licenciements et le recours au travail temporaire. Le but est de permettre aux entreprises d'adapter leur volume d'emploi aux fluctuations de la demande, en recourant à des statuts d'emplois moins contraignants pour l'employeur (flexibilité externe) (voir chapitre « [Comment lutter contre le chômage ?](#) »). On a ainsi assisté à un recours croissant à l'externalisation (sous-traitance), mais aussi à la progression des embauches en contrats à durée déterminée (CDD) et des formes de travail « atypiques » ou formes particulières d'emploi (emplois à temps partiel, CDD, emplois aidés, emplois temporaires, saisonniers ou contractuels, travail indépendant, etc.). Leur caractéristique commune est de s'écarter du cadre de l'emploi salarié à temps plein et sous CDI qui s'était progressivement imposé au cours des Trente Glorieuses comme la norme d'emploi. Ces emplois atypiques ont connu une croissance importante depuis les années 1980, dont le rythme a largement excédé celle de la population en emploi, de sorte que leur part dans l'emploi total a fortement augmenté. À titre d'exemple, la proportion de contrats à durée limitée (CDD et autres contrats aidés) dans l'emploi total est passée de 4,5 % en 1982, à 11,5 % en 2015. Le CDD est désormais la nouvelle norme d'embauche puisque 87 % des nouvelles embauches (hors intérim) se fait sous ce statut en 2018 [O. Bonnet et al. 2019]. Ces formes d'emploi atypiques concernent particulièrement les jeunes et sont devenues un passage obligé dans la vie active [P. Givord, 2005]. Elles recouvrent également des formes de sous-emploi comme les emplois à temps partiel subi.

Retrouvez éducol sur



Le développement concomitant de contrats de travail à temps non complet a conduit le Bureau international du travail (BIT) à proposer en 1998 d'utiliser la notion de **sous-emploi** pour mieux appréhender les conséquences de la flexibilité sur les travailleurs. Le sous-emploi comprend ainsi les personnes actives occupées au sens du BIT, mais qui le sont à temps partiel contraint (et disponibles pour un temps plein), qu'elles recherchent activement un emploi ou non, ou qui sont en situation de chômage partiel. En 2018, 1,6 million de personnes sont en situation de sous-emploi et ce phénomène concerne en particulier les employés non qualifiés, les jeunes et les femmes.

Enfin, l'emploi non-salarié – bien que minoritaire – connaît une récente augmentation sous l'effet de l'essor de l'auto-entrepreneuriat. Cette augmentation initiée dans les années 1950 s'explique par divers dispositifs publics visant à encourager la création d'auto-entreprises pour lutter contre le chômage et qui rompent avec la dynamique de concentration de l'emploi. [S. Abdelnour, 2017].

### La porosité croissante entre emploi, chômage et inactivité

Du fait des évolutions structurelles du marché du travail, et au-delà de la multiplication des statuts d'emploi, les trajectoires professionnelles sont aujourd'hui elles aussi « dé-standardisées », et notamment davantage marquées par des phases d'alternance entre situations d'emploi et de chômage.

Le **taux de chômage** a été élaboré en regard de la norme d'emploi (salarié à temps plein), de la société des Trente Glorieuses, dans lequel le chômage restait résiduel et dans un contexte où la démarcation entre un actif occupé et inoccupé était extrêmement claire [J. Gautié, 2002]. Le chômage apparaissait alors comme une suspension temporaire du contrat de travail, liée à un ralentissement de l'activité économique. Cette situation était donc envisagée comme provisoire individuellement, mais suffisamment longue et massive pour justifier une indemnisation par la collectivité. L'analyse des trajectoires professionnelles et des flux d'entrée et de sortie du chômage révèle que les changements de situation professionnelle sont aujourd'hui beaucoup plus nombreux du fait de la discontinuité de l'emploi salarié. En effet en 2016, en France, 41,5 % des chômeurs changent de situation le trimestre suivant, 58,5 % restent au chômage et 20,6 % occupent de nouveau un emploi [S. Beck et al., 2017].

La notion de **halo du chômage** permet de mieux appréhender ces flux entre chômage et inactivité, et de comprendre, dans une perspective dynamique, les raisons qui poussent certains actifs à se retirer du marché du travail. Cet indicateur a donc été conçu pour pallier certains inconvénients du seul indicateur du taux de chômage. La définition du chômage retenue par le BIT est en effet extrêmement restrictive et exclut les personnes souhaitant travailler mais n'étant pas disponibles rapidement pour le faire ou ne recherchant pas activement un emploi, qui sont alors classées comme inactives. De plus, elle exclut du chômage les travailleurs occasionnels (ayant travaillé au moins une heure dans la semaine de référence ou en temps partiel contraint), comptabilisés comme actifs occupés. La notion de halo du chômage permet au contraire de rendre compte du décalage qui peut exister entre la catégorie statistique du chômage et la réalité vécue par certains inactifs. Défini par l'INSEE, le halo du chômage regroupe « les personnes inactives au sens du BIT, mais proches du marché du travail : il s'agit des personnes qui recherchent un emploi mais qui ne sont pas disponibles dans les deux semaines pour travailler et des personnes qui souhaitent

travailler mais qui n'ont pas effectué de démarche active de recherche d'emploi dans le mois précédent, qu'elles soient disponibles ou non » [*Emploi, chômage, revenus du travail*, édition 2016 - Insee Références].

En 2019, parmi les 11,6 millions d'inactifs de 15 à 64 ans, 1,6 million appartiennent à ce halo du chômage (soit 3,8 % des 15-64 ans). L'intérêt de cet indicateur est double. D'une part, il permet de rendre compte de la nature des obstacles au retour à l'activité des inactifs (problèmes de garde d'enfant, maladie, formation au moment de la passation de l'enquête emploi...). D'autre part, il permet de mettre en évidence la forte porosité entre chômage et inactivité (chômeur découragé ne recherchant plus d'emploi, demandeur d'emploi dispensé de recherche d'emploi), mais aussi entre inactivité et emploi (temps partiel choisi) et entre chômage et emploi (travail partiel subi). Sur 100 chômeurs pour un trimestre donné, 20,9 % deviennent inactifs en 2016. Parmi ces chômeurs devenus inactifs, les 2/3 appartiennent alors au halo du chômage car ils ne satisfont plus aux critères de disponibilité et/ou de recherche active d'emploi du BIT [S. Beck, 2017].

### 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)

La qualité de l'emploi est un concept multidimensionnel dont il n'existe pas aujourd'hui de définition univoque et harmonisée à l'échelle internationale. Toutefois, depuis les années 1990, les efforts des chercheurs ont été tournés vers la construction d'indicateurs synthétiques permettant d'objectiver les **différentes dimensions de la qualité de l'emploi**, ceci dans le but de piloter des politiques publiques. Ces différentes dimensions peuvent s'apprécier à différentes échelles (celle du travailleur, celle de l'organisation ou encore à l'échelle nationale). À l'échelle micro, évaluer la qualité

de l'emploi suppose de s'intéresser au contenu même du travail et à la satisfaction qui en découle (marges d'autonomie, reconnaissance professionnelle, participation aux décisions, adéquation du poste aux qualifications...), mais aussi dans une perspective dynamique, aux trajectoires professionnelles possibles (développement des compétences, perspectives de carrière). À l'échelle de l'organisation productive, la qualité de l'emploi renverra plutôt à la politique de rémunération de l'entreprise, à la politique de recrutement, de fixation des horaires de travail et à la politique de formation initiée. Enfin, à l'échelle macro, la qualité de l'emploi peut s'appréhender en mesurant la part de la population en situation de sous-emploi, la distribution des salaires, la qualité du dialogue social et de la protection sociale [M. Guergoat-Larivière & O. Marchand, 2012].

On peut au final considérer que la qualité de l'emploi renvoie aujourd'hui à six principales dimensions qui peuvent être chacune saisie par des indicateurs différents selon les approches :

- la santé, la sécurité au travail et les conditions de travail ;
- les rémunérations ;
- le temps de travail et la conciliation vie professionnelle / vie familiale ;
- la sécurité de l'emploi et la protection sociale ;
- le dialogue social et la représentation collective ;
- la formation tout au long de la vie.

Retrouvez éducol sur





Toutefois, la mesure de la qualité de l'emploi se heurte à certaines difficultés d'objectivation (comment mesurer la qualité de la formation et du développement des compétences ou la qualité du dialogue social ?). De plus, il est difficile de construire des indicateurs synthétiques<sup>1</sup>. Par ailleurs, ce concept pose des problèmes de comparaison importants à l'échelle internationale car les dimensions retenues diffèrent. Par exemple, l'approche développée par le BIT ne tient pas compte de la qualité de la formation tout au long de la vie, contrairement aux approches développées par la Commission européenne. Plus encore, les indicateurs retenus pour évaluer chaque dimension diffèrent souvent selon les pays.

Même si les définitions et les indicateurs de la qualité de l'emploi retenus varient, certains résultats robustes aux changements de spécification se dégagent des enquêtes empiriques. Ainsi, on observe que parmi les pays européens, les pays nordiques et d'Europe continentale sont ceux qui obtiennent les meilleures performances en termes de qualité de l'emploi (bons niveaux de salaires, taux élevés d'accès à la formation continue, bonne représentativité des salariés, équilibre vie privée-vie professionnelle...). Suivent les pays du sud de l'Europe, la France et la Pologne, pénalisés par des salaires moins élevés, un taux d'emploi temporaire élevé (précarité) et un accès limité à la formation continue. Tout en bas de l'échelle, se trouvent les pays d'Europe centrale et de l'Est (faibles salaires, hauts niveaux d'accidents du travail) [C. Erhel et M. Guergoat Larivière, 2016]. Au sein des pays, la qualité de l'emploi varie selon les entreprises et la politique de gestion de la main-d'œuvre. Les entreprises se situant sur le marché primaire (salaires plus élevés, progression à l'ancienneté, effort de formation plus important que la moyenne) sont associés à une meilleure qualité de l'emploi que les entreprises se situant sur le segment secondaire du marché du travail.

## 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

### Le modèle taylorien

Le modèle taylorien, théorisé par l'ingénieur F. W. Taylor, renvoie à un ensemble de préceptes pour fonder un **organisation scientifique du travail** (OST), reposant sur la rationalisation du travail et la recherche de l'efficacité. On peut ainsi voir dans l'OST l'une des manifestations de la rationalisation, à l'époque moderne, des modes de gestion de la vie en société (M. Weber). Dans son ouvrage principal, *La direction scientifique des entreprises* (1911), F. W. Taylor prend appui sur les travaux d'Adam Smith (1776) et des expériences menées dans l'industrie des machines-outils (domaines où la production est fortement standardisée) pour énoncer le taylorisme comme doctrine sociale. Selon lui, l'approfondissement de la division du travail doit permettre des gains d'efficacité productive, mais aussi de réduire la part de la main-d'œuvre qualifiée – avant même la mécanisation – dans le processus de production.

1. Une première tentative d'indicateur synthétique a été proposée en 2008 par le BIT, qui liste 11 indicateurs statistiques pour saisir les différentes dimensions de la qualité de l'emploi. Cet indicateur synthétique a cependant été critiqué pour sa complexité excessive.

L'énergie humaine doit être mobilisée de façon efficace, à l'instar des autres ressources nécessaires à la production. La décomposition du travail en gestes simples (**division horizontale du travail**), ou parcellisation des tâches, permet d'augmenter la productivité des travailleurs (qui répètent à grande vitesse des gestes élémentaires) et de la mesurer de façon précise (par le nombre de pièces produites ou de gestes réalisés). L'approfondissement de la division horizontale du travail par l'usage de la mécanisation donnera naissance à ce qu'il est convenu d'appeler « le travail à la chaîne » (innovation de H. Ford).

Le second pilier de l'OST réside dans la séparation du travail de conception et d'exécution (**division verticale du travail**). C'est le rôle des cadres ingénieurs et des « bureaux d'études et des méthodes » que de planifier efficacement la production afin de déterminer la meilleure manière de produire, en formalisant les savoir-faire acquis et développés par les ouvriers. Le respect des normes de production fait l'objet d'un contrôle systématique par les contremaîtres (contrôle du temps). La technologie du travail à la chaîne rigidifie d'autant plus le rapport au temps, le rythme de travail étant donné par la machine<sup>2</sup>.

Confinés ainsi à un travail d'exécution parcellisé et appauvri, le travail perd de son sens, renforçant l'aliénation des ouvriers [G. Friedmann, 1964]. L'appropriation par les contremaîtres du savoir ouvrier est à l'origine de leur perte de pouvoir dans l'entreprise. La codification des savoir-faire et l'explicitation des « savoirs tacites » des ouvriers permet de standardiser le processus de production – donc de le rendre reproductible – et de quantifier l'effort ouvrier. Ceux-ci, dépossédés de leurs qualifications, perdent toute possibilité d'expertise sur leur propre travail, étant soumis à des normes émanant des ingénieurs. L'OST désindividualise les ouvriers, les rend comparables, évaluables et interchangeable.

La sociologie du travail a cependant insisté sur les décalages entre ce modèle théorique et la réalité organisationnelle au sein des entreprises. La mise en œuvre concrète de l'OST laisse des marges de manœuvre stratégiques aux ouvriers, car il existe toujours un décalage entre travail prescrit et travail réel. La formalisation du travail laisse de côté des « zones d'incertitude » pouvant être mises à profit par les ouvriers [M. Crozier et E. Friedberg, 1977]. Le travail ne se laisse jamais entièrement codifier : des pratiques informelles persistent et sont à l'origine d'un pouvoir relatif des ouvriers sur le rythme de production (tactiques de freinage) [D. Roy, 1996].

Par ailleurs, au sein de l'usine taylorienne, la coopération des ouvriers n'est pas fondée uniquement sur la contrainte hiérarchique. F. W. Taylor croit en effet en la possibilité de faire converger les intérêts du patronat et des ouvriers. La perte de maîtrise des ouvriers sur leur travail et le contrôle strict auquel ils sont soumis ne sont légitimes que si l'employeur fournit des incitations monétaires substantielles à l'effort (salaires à la pièce ou « salaire différentiel ») qui leur donne des perspectives de mobilité sociale. Henry Ford deviendra le symbole de ce contrat social fondé sur la possibilité des ouvriers d'accéder par leur travail à la consommation de masse avec ses voitures Ford T et les « 5 \$ a day » et une politique d'extension des droits sociaux et politiques des salariés (syndicalisme, négociations collectives, salaire minimum, etc.). Ce compromis entre travail et capital a été qualifié de « compromis fordiste » [R. Boyer 1981].

2. Voir E. P. Thompson, *Temps, discipline du travail et capitalisme industriel* (2004, ed. La Fabrique), pour une analyse historique des transformations du rapport au temps induites par l'industrialisation.

### Le post-taylorisme comme réponse à la crise du modèle tayloro-fordiste

Le modèle tayloro-fordiste connaît une crise de légitimité et d'efficacité au cours des années 1960. L'organisation bureaucratique taylorienne se heurte d'abord à la demande croissante d'autonomie des travailleurs. Le compromis fordiste, et la capacité à faire progresser les salaires, est d'autre part remis en cause par le ralentissement des gains de productivité. Dans le même temps, les besoins des entreprises évoluent. La pression concurrentielle s'intensifie du fait de l'internationalisation et du ralentissement de la croissance mondiale, induisant de nouvelles contraintes financières sur les entreprises. Les limites du taylorisme apparaissent alors : la bureaucratie excessive limite la propension à l'innovation, la standardisation diminue la réactivité aux évolutions de la demande et le fort turnover augmente les coûts salariaux.

Dans les années 1980 émergent ainsi de nouvelles stratégies managériales, visant à répondre à la fois à la demande d'autonomie et à favoriser la flexibilité au sein de l'entreprise et l'innovation. On assiste à une diversification des modèles productifs [R. Boyer et M. Freyssinet, 2000]. Dans les années 1990, de nouvelles formes d'organisation du travail apparaissent, fondées sur la souplesse et l'adaptation continue au marché. En témoigne le modèle de la firme « J », conceptualisée par M. Aoki, [1990] reposant sur l'horizontalité, la coopération, l'organisation de l'entreprise sous forme de petites unités opérationnelles relativement autonomes et la valorisation de l'expérience cumulée des travailleurs. Le modèle « toyotien » (en référence à l'entreprise automobile Toyota) est l'une de ses réalisations concrètes les plus emblématiques. L'organisation toyotiste (théorisée par l'ingénieur T. Ohno) est fondée sur une stratégie de réduction permanente des coûts et une adaptation de l'offre à chaque segment de marché. Il s'agit donc de planifier et de prévoir la demande afin de pouvoir l'anticiper. La mise en place d'un système de traçabilité (méthode *kanban* ou gestion par étiquettes et code barre) permet une production à flux tendus (« zéro stock » ou *lean production*) et la baisse du coût de stockage des matières premières. Le deuxième pilier du toyotisme est le *kaizen* (ou « amélioration continue ») renvoyant à la réduction permanente du coût de revient : les équipes sont enjointes à rechercher des innovations organisationnelles permettant de supprimer les temps morts et de réduire le besoin en main-d'œuvre. La coopération des ouvriers est obtenue en indexant leur rémunération sur les suppressions effectives de postes. Le modèle « hondien » (en référence cette fois à l'entreprise Honda) ajoute une politique ciblant un segment particulier du marché, des produits innovants et spécifiques, et une forte réactivité aux évolutions de la demande (pilotage à flux tendus). L'organisation doit tendre vers une flexibilité totale, avec la possibilité de reconvertir l'appareil productif à moindre coût pour produire des produits de gammes différentes. Il est donc nécessaire de recourir à un personnel plus qualifié capable d'adaptation. La relation salariale va donc valoriser l'expertise et l'initiative individuelle.

### Des effets ambivalents sur les conditions de travail

Sous l'effet du succès du « modèle japonais », les préceptes de ces nouvelles formes de management (*lean management*) se diffusent en Europe. Au cours des années 1980, les évolutions managériales dans les pays développés vont faire une place de choix aux thèmes du partenariat, de la coopération, de la participation et de la communication. Le travail doit être moins prescriptif et laisser davantage de place à l'autonomie des

Retrouvez éducol sur



travailleurs, ce qui permet en même temps de réduire les coûts de coordination et d'encadrement. Le travail s'organise désormais par projet, ou par mission, menés par des équipes autonomes, ce qui doit laisser plus de place aux arrangements informels et à la possibilité d'innovations organisationnelles (horaires modulables, flexibilité interne). On parle alors d'*empowerment* des salariés, retrouvant des marges de contrôle sur leur activité. L'enrichissement des tâches et cette organisation réticulaire suppose une certaine polyvalence chez les salariés, qui doivent maîtriser des aspects différents de la production, afin de favoriser l'esprit d'initiative et la communication entre les différents services.

Cette réorganisation du travail s'accompagne d'un discours managérial « ré-individualisant » les salariés et prenant davantage en compte leurs potentialités individuelles [P. Veltz et P. Zarifian 1993]. Leur expertise est valorisée au sein d'instances participatives (comme les cercles de qualité) et ils sont associés à la redéfinition des tâches (management participatif). L'éthique de la responsabilité enjoint les salariés à trouver des solutions aux problèmes se posant dans l'organisation, valorisant leur inventivité [F. de Coninck, 2004]. Le partage d'une culture d'entreprise doit permettre de faciliter la collaboration et d'obtenir l'adhésion des salariés aux objectifs poursuivis par la firme. De même, les stratégies d'intéressement aux performances de l'entreprise font converger les intérêts des différents membres de l'entreprise et réduisent les probabilités de conflits. Le discours managérial absorbe ainsi certaines critiques : la « ré-humanisation du travail » et la prise en compte des subjectivités des salariés doit permettre de faire du travail un moyen d'épanouissement personnel et de réalisation de soi.

Si l'organisation post-taylorienne donne davantage d'autonomie aux salariés, elle comporte toutefois son lot de contraintes. Alors que le contrôle externe par la hiérarchie s'est atténué, la nouvelle importance donnée à l'autonomie a renforcé l'importance de l'autocontrôle des salariés, devenus seuls responsables de l'organisation de leur travail, donc seuls responsables de leurs échecs éventuels. Le développement de l'éthique de la responsabilité et la valorisation de l'initiative individuelle s'accompagnent dans le même temps d'une intensification du travail [M. Gollac, 2005] pour satisfaire aux exigences fortes de l'entreprise (adaptabilité, flexibilité, réactivité à la demande, polyvalence), enjoignant de fait les salariés à utiliser « la façon de travailler la plus rapide » [M. Gollac, 1998]. Le poids de l'incertitude repose désormais sur les salariés, chargés d'anticiper et d'apporter des réponses aux incidents de production, ce qui augmente leur charge mentale. L'intériorisation des contraintes de l'entreprise (culture d'entreprise) et de l'injonction au dépassement de soi par les salariés eux-mêmes constitue une nouvelle forme d'aliénation dont ils sont le principal moteur [V. de Gaulejac 2005]. De ce fait, l'organisation du travail en équipe et l'instauration de politiques de rémunération à la performance favorisent la surveillance mutuelle (contrôle par les pairs acquis aux objectifs de l'entreprise), plutôt que de favoriser la cohésion du groupe. L'autonomisation des salariés et l'individualisation des modes de gestion des carrières ont donc eu pour contrepartie un développement des risques psychosociaux [C. Dejourn, 1998].

L'idée selon laquelle l'organisation tayloriste du travail aurait laissé place à un modèle post-taylorien est souvent très structurante, mais il faut se méfier d'une vision naturaliste voire darwiniste conduisant au remplacement d'un modèle d'organisation du travail par un autre supposé plus efficient. Certaines approches appellent à

Retrouvez éducol sur



relativiser la portée du post-taylorisme [D. Linhart, 1993] et insistent au contraire sur la permanence des logiques d'organisation taylorienne dans certains secteurs (textile, bâtiment, grande distribution, logistique) voire à leur extension dans le secteur des services (grande distribution, logistique, centres d'appel, restauration rapide, mais aussi santé, soins à la personne), aujourd'hui gagnés à la logique de rationalisation. On aurait plutôt assisté à une évolution du discours managérial, plutôt qu'à une réelle rupture dans l'organisation concrète du travail. La division verticale du travail est en grande partie maintenue, en dépit des contraintes de réactivité forte. L'essor d'organisations post-tayloriennes s'est par ailleurs accompagné d'une dualisation croissante du marché du travail [M. Piore et P. Doeringer, 1971] et d'un recours massif à l'externalisation et à la sous-traitance pour évacuer les contraintes de stock, les entreprises sous-traitantes conservant des formes d'organisation très hiérarchisées [T. Pardi, 2009].

## 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

Dans un sens restreint, le numérique renvoie d'abord à l'introduction des technologies de l'information et de la communication (TIC) au sein des entreprises dans les années 2000. Toutefois, les nouvelles technologies numériques peuvent également désigner la robotique, l'intelligence artificielle et le *big data*. La réflexion autour du numérique s'inscrit dans un questionnement ancien de la sociologie du travail : quel rapport entre l'homme et les machines ? Comment le progrès technique transforme-t-il l'activité de travail ? Les approches les plus heuristiques s'émanent en partie du déterminisme technologique, pour montrer que les modalités d'appropriation du numérique et leurs conséquences sur les conditions de travail varient grandement en fonction des choix managériaux et en fonction des stratégies d'appropriation des acteurs.

### Le numérique brouille les frontières du travail

La généralisation des TIC s'inscrit dans un contexte macroéconomique très concurrentiel, marqué par le renforcement des contraintes d'adaptabilité, de réactivité et de rentabilité des entreprises. Le numérique a profondément transformé le rapport au temps en participant à l'accélération du rythme de la vie sociale, réduisant les délais de communication et de partage de l'information [H. Rosa, 2010]. De la même façon, l'arrivée des TIC dans le monde professionnel a aussi transformé le rapport au temps de travail.

Le numérique vient brouiller la frontière entre temps consacré à la vie privée et à l'activité professionnelle, car il permet l'interpénétration de ces différents cadres sociaux. L'incursion du personnel dans le temps de travail permise par le téléphone, les réseaux sociaux et la messagerie instantanée fait l'objet de stratégies d'adaptation différentes, selon les trajectoires sociales et les représentations associées au rôle professionnel. Si certains cadres limitent au maximum l'incursion du personnel dans le temps de travail, dans un souci de conformité aux normes de disponibilité et d'implication totale au cœur du *lean management*, d'autres mettent en place des pratiques ritualisées d'utilisation du numérique pour des besoins personnels, soit sur un mode récréatif, pendant les pauses, soit en superposant totalement leur utilisation professionnelle et personnelle des outils numériques. Ces pratiques s'accompagnent parfois de discours de justification mobilisant le droit à la vie personnelle dans le lieu de travail comme contrepartie d'une intensification du travail et d'une demande de disponibilité accrue de la part de l'entreprise [L. Le Douarin, 2007].

À l'inverse, les TIC invitent aussi le travail dans la sphère privée en rendant possible le travail à distance, ou « télétravail », avec des effets ambivalents sur la qualité de l'emploi. Si le télétravail permet de gagner en autonomie (flexibilité des horaires, auto-organisation pour parvenir à des objectifs...), il décloisonne en même temps vie privée et vie professionnelle et risque de placer le travailleur dans une situation de disponibilité permanente au travail – que celle-ci soit le résultat d'un contrôle hiérarchique externe ou qu'elle résulte de l'auto-contrainte [Durand 2004]. De sorte que « s'arrêter de travailler devient une compétence à part entière » pour maintenir la frontière entre sphère privée et sphère professionnelle. Certains travailleurs développent des tactiques de « joignabilité partielle » pour négocier des plages de temps déconnectées et imposer des bornes au temps de travail. Les problèmes liés à cette interpénétration des différents temps sociaux a conduit l'État à légiférer pour encadrer le temps de travail et à reconnaître le droit à la déconnexion<sup>3</sup> en 2016. Toutefois, à l'opposé de cette dynamique de dilution à l'extrême du temps de travail, les technologies numériques peuvent être mobilisées comme « infrastructures de contrôle managérial » pour mieux quantifier et contrôler le temps de travail, y compris à distance [Fernandez et al. 2014] (contrôle des horaires via la messagerie instantanée ou les plages de connexion, traçabilité des déplacements dans les professions du domaine des transports).

### Les effets ambigus du numérique sur la qualité de l'emploi et l'évolution des statuts d'emplois

Le problème de la régulation du temps de travail illustre bien la tension que crée le numérique, entre autonomie et contrôle soutenu. Dans les secteurs faisant appel à un travail très qualifié, le numérique apparaît plutôt comme un amplificateur des transformations du travail liées aux nouvelles formes de management [A. Boboc, 2017]. Il permet de plus grandes marges d'autonomie à l'individu pour réaliser son travail et favorise la coordination grâce aux outils de communication et aux outils coopératifs (wiki, forums, documents collaboratifs...).

Dans le même temps, les systèmes informatiques d'entreprises intégrés comme les ERP (*Enterprise Resource Planning*) facilitent le traitement de l'information et renforcent les possibilités de pilotage de l'organisation par des indicateurs quantifiables (*monitoring*) dans une logique de standardisation. Dans le secteur de la logistique par exemple – où l'e-commerce renforce l'exigence de réactivité – l'usage de la commande vocale s'est accompagné d'un appauvrissement du contenu du travail, les préparateurs de commandes n'étant plus maîtres de l'ordre dans lequel ils saisissent les colis, désormais dicté par un logiciel. Alors que le savoir-faire consistait alors à équilibrer la palette en fonction du poids des différents colis, le simple travail d'exécution perd de son sens [D. Gaborieau, 2015]. L'automatisation du travail facilite également le recours au travail intérimaire. Ces nouvelles formes de « taylorisme digital » se caractérisent par une parcellisation des tâches, une évaluation systématique des performances, un contrôle du temps de réalisation des tâches et une forte précarisation.

Par ailleurs, le numérique accompagne aussi le développement de l'externalisation, en permettant une réduction des coûts de transaction (baisse des coûts de

3. La loi n° 2016-1088 du 8 août 2016 relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels, (dite loi El Khomri) prévoit un droit à la déconnexion hors des horaires de travail. Les modalités du télétravail doivent être fixées dans le cadre des accords d'entreprise (charte).

communication externe, réduction des délais de transmission de l'information). Ainsi, sous l'effet de la déréglementation, on a assisté à l'essor d'un nouveau modèle productif dans le secteur des véhicules de tourisme avec chauffeurs (VTC) ou de la restauration : l'économie des plateformes (ou « ubérisation »). Ce modèle fondé sur la sous-traitance du travail indépendant [S. Abdelnour, 2017] leur fait supporter intégralement le risque des variations de l'activité économique. Le numérique alimente donc la dynamique de dualisation du marché du travail et contribue à la fragmentation de la société salariale.

### Le numérique transforme les relations d'emploi et accroît le risque de polarisation

Contre le mythe du remplacement technologique, il faut se méfier de l'idée selon laquelle l'automatisation et le développement de l'intelligence artificielle (IA) entraîneraient une disparition du travail peu qualifié. La production des services numériques et de l'intelligence artificielle elle-même fait appel à un travail peu qualifié et précarisé (le *digital labor*) réalisant des tâches parcellisées visant à alimenter les algorithmes et le *machine-learning* (reconnaissance d'images, traitement de données...) [A. Casilli, 2019].

D'autre part, certains emplois résistent à la logique d'automatisation. Celle-ci se renforce surtout dans les emplois fondés sur la répétition des tâches (comme les emplois intermédiaires dans le secteur de la banque ou des assurances...), mais plus difficilement dans des emplois reposant sur :

- des tâches manuelles (soins à la personne, domesticité...) peu exposées aux pressions concurrentielles liées à la mondialisation ;
- des tâches peu routinières qui mobilisent un important contenu cognitif, associées à des métiers qualifiés (médecine, travail artistique...).

Le progrès technique biaisé en faveur des tâches les moins routinières (permettant des gains d'efficacité) devrait réduire le volume d'emplois intermédiaires et entraîner un transfert de main-d'œuvre vers les métiers manuels (plus faiblement rémunérés), accroissant la pression sur les salaires. De sorte que l'on devrait assister à moyen terme à une polarisation de l'emploi sous l'effet de l'informatisation, entre des emplois très qualifiés et fortement rémunérés d'une part, et des métiers manuels peu rémunérés d'autre part [D. Dorn 2016]. Cependant, à long terme, les progrès de l'intelligence artificielle pourraient permettre d'automatiser de nouvelles tâches plus denses en contenu cognitif en atténuant cette polarisation. Dans le même temps, l'automatisation est susceptible de redéfinir le contenu des tâches et l'organisation du travail, y compris dans les emplois très qualifiés [Y. Ferguson, 2019].

### 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

Les analyses fondatrices d'E. Durkheim sur la division du travail font de celles-ci l'origine de la cohésion sociale dans les sociétés modernes. Le travail inscrit l'individu dans des relations d'interdépendance, au fondement de la solidarité organique. Au sens de S. Paugam [2000], le travail constitue une forme du lien social (organique) parce qu'il protège (au travers de la norme d'emploi, à laquelle sont attachés des droits sociaux) et parce qu'il procure une reconnaissance de son utilité sociale.

Retrouvez éducol sur



L'activité de travail en elle-même est une activité éminemment sociale : elle est vectrice de liens sociaux, source de sociabilité et permet de prendre part à des formes de participation à la vie politique (syndicalisme). Le travail permet de tisser un réseau de relations et d'augmenter son capital social. Enfin, le travail est source d'intégration économique : il procure des revenus d'activité qui permettent de se conformer aux normes de la consommation de masse et protègent contre le risque de pauvreté.

Le rôle intégrateur du travail est cependant remis en cause par la précarisation de l'emploi. La multiplication des formes particulières d'emploi (FPE), des embauches en CDD et la montée de l'auto-entrepreneuriat ont entraîné une hausse de la précarité, fragilisant les différentes dimensions de l'intégration par le travail. D'une part, les travailleurs précaires ont souvent des revenus intermittents (alternance entre phases d'inactivité et d'emploi), ce qui les expose davantage à la pauvreté. D'autre part, ils sont moins bien intégrés au sein des collectifs de travail (dimension relationnelle). De plus, par l'intermédiaire des difficultés financières, la précarité de l'emploi peut détériorer la vie conjugale et donc le lien conjugal. Enfin, les précaires ne jouissent pas toujours d'une forte reconnaissance sociale, car ils servent « d'ajustement » sur le marché secondaire de l'emploi (sous-traitance, remplacements) et ils sont plus nombreux dans les secteurs où les tâches sont moins valorisées (entretien, logistique...). Ils disposent de très peu d'autonomie dans la réalisation de leur travail. Le « salarié de la précarité » oscillerait entre « l'intégration incertaine » (satisfaction dans l'emploi sans stabilité), l'« intégration laborieuse » (insatisfaction dans le travail et stabilité de l'emploi) et l'« intégration disqualifiante » (insatisfaction dans le travail et absence de stabilité) [S. Paugam 2000], ce qui transforme le rapport au travail.

Par ailleurs, quel que soit le statut d'emploi, les évolutions de l'organisation du travail (flexibilité, intensification, individualisation) fragilisent son rôle intégrateur. L'individualisation des carrières et des rémunérations favorise la mise en concurrence des travailleurs et affaiblit la solidarité sur les lieux de travail. D'autre part, on assiste à un éclatement des lieux de production avec l'essor de la sous-traitance, de l'économie des plateformes et de l'auto-entrepreneuriat. Les travailleurs ne sont plus regroupés au sein d'unités de production bien définies où ils se côtoient de façon régulière. Au contraire, les lieux de travail, la composition des équipes et les tâches à effectuer (polyvalence) changent. Par ailleurs, le recours croissant au numérique (télétravail, informatisation des tâches...) réduit les contacts humains entre travailleurs et leurs liens sociaux. Ces évolutions de l'organisation du travail rendent plus difficiles ou rares les échanges informels entre travailleurs (absence de repères fixes, éclatement des lieux de travail, équipes mouvantes), ce qui réduit la dimension relationnelle du travail. Le sentiment d'insécurité permanent dans un contexte de chômage de masse et de concurrence accrue pour l'emploi renforce cette tendance, et peut être à l'origine de souffrance au travail [C. Dejourné 1998].

Le chômage de masse multiplie mécaniquement le nombre de personnes exclues du travail rémunéré et crée une insécurité financière qui accroît le risque d'exclusion économique et sociale. La privation d'emploi entraîne une fragilisation des liens sociaux pouvant avoir des effets cumulatifs (désaffiliation sociale, R. Castel, 2009). De fait, la perte d'estime de soi induite par le chômage peut avoir des effets au-delà de la sphère du travail (expérience du chômage total) : par exemple, la privation totale ou partielle de travail remet fondamentalement en question le rapport à l'avenir (possibilité de fonder une famille, de recourir au crédit, etc.) [P. Lazarsfeld et al. 1981].

Retrouvez éducol sur





La stigmatisation des chômeurs fragilise d'autant leur identité sociale et ceux-ci peuvent intérioriser une image négative d'eux-mêmes au cours de leur parcours de prise en charge par les services sociaux (disqualification sociale, S. Paugam 2009).

La remise en cause du travail en tant que source d'intégration sociale conduit certains chercheurs à s'interroger sur la place du travail au sein de notre société. Ainsi, Dominique Méda [Méda, 1995] rappelle que, si le travail occupe une place centrale dans nos sociétés contemporaines, cela n'a pas toujours été le cas dans l'histoire. La centralité du travail est le fruit d'une construction historique amorcée au cours du Moyen Âge, cette centralité peut donc évoluer. Si désormais les évolutions de l'emploi limitent le pouvoir intégrateur du travail, il faut rechercher d'autres modalités de participation des individus à la vie collective. Par exemple en considérant que cette participation ne passe pas uniquement par l'emploi, mais qu'elle peut aussi exister au travers de multiples autres formes d'activités (associations, relations familiales, voisinage, etc.), qui contribuent tout autant à la cohésion et qui pourraient donc être mieux reconnues.

### *Ressources et activités pédagogiques*

#### Activité n°1 : La diversification des statuts d'emplois et ses effets sur les trajectoires d'emploi

**Objectif :** Montrer que la diversification des formes d'emploi rend la frontière entre emploi et chômage plus poreuse à partir d'une analyse dynamique de trajectoires sur le marché du travail

##### Étapes et ressources préconisées

L'article de P. Givord (2005) : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1376709?sommaire=1376713>

permet de montrer l'érosion du modèle de l'emploi salarié à temps plein au profit de la montée des emplois atypiques depuis les années 1980 (tableau n°1).

À partir de l'article de Bonnet O., Georges-Kot S. & Pora P. (2019) : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4183052?sommaire=4182950>, on peut montrer que les formes particulières d'emploi favorisent l'alternance entre emploi et chômage et, inversement, que le retour à l'emploi des chômeurs passe davantage par les FPE que par l'emploi stable. (tableau n°3 p. 53).

#### Activité n°2 : Les effets ambivalents des nouvelles formes de management sur les conditions de travail

**Objectif :** Comprendre les effets ambivalents des transformations de l'organisation du travail sur les conditions de travail et savoir les illustrer à partir d'études de cas

##### Étapes et ressources préconisées

Un dossier documentaire composé d'études de cas permet de mettre en évidence les différents principes de l'organisation du travail « post-taylorienne » et d'illustrer leurs effets sur les conditions de travail. On choisit de préférence des exemples d'enquêtes sur différents segments du marché du travail pour montrer les effets différenciés des nouvelles formes d'organisation du travail sur les conditions de travail en fonction du statut et de la qualification.

Retrouvez éducol sur



- Dans le secteur de l'aéronautique, on peut mobiliser des extraits de *La sous-traitance en piste* de F. Brugière (2017), livre portant sur les conditions de travail dans le secteur de l'assistance aéroportuaire, extraits qui permettent de montrer les effets du renforcement des contraintes temporelles et de la logique de flux tendu sur les conditions de travail (intensification du travail, exigence de polyvalence...).(chapitre 2).
- Toujours dans le secteur de l'aéronautique, on peut montrer comment les nouvelles formes d'organisation du travail et de management ont transformé le travail des ingénieurs à partir du travail de F. Brugière (2017 : <https://journals.openedition.org/sociologies/6687#tocfrom2n5>), en mettant l'accent sur l'intensification des pratiques d'évaluation et de contrôle par les pairs.
- L'ouvrage dirigé par R. Beajolin-Bellet, *Flexibilités et performances. Stratégies d'entreprises, régulations, transformations du travail* (2004), propose de nombreux articles permettant d'illustrer les effets des mutations de l'organisation du travail, dont l'un est consacré au travail des ingénieurs d'Airbus.

### Activité n°3 : Les impacts du numérique sur les conditions de travail et la qualité de l'emploi

**Objectif : Comprendre comment le numérique brouille les frontières du travail (télétravail, travail / hors travail) et ses conséquences ambivalentes sur la qualité de l'emploi**

#### Étapes et ressources préconisées

Le dossier « L'économie et la société à l'ère du numérique » publié par l'INSEE en 2019 (<https://insee.fr/fr/statistiques/4238635>) propose un article sur les effets du télétravail sur les conditions de travail des cadres. Ces documents peuvent être l'occasion de présenter le principe des *odd ratios*.

- On peut dans un premier temps circonscrire l'ampleur du phénomène (doc n° 1 p. 45) et s'interroger sur les effets positifs et négatifs de ce mode de flexibilité interne pour l'entreprise et pour les travailleurs (ces hypothèses peuvent être mises en perspectives par le document n° 3 p. 48 et le document n° 8 p. 52, en montrant que le télétravail accroît les risques psycho-sociaux).
- Dans un deuxième temps, on peut montrer que la pratique du « télétravail intensif » accroît le nombre d'heures travaillées et sur des horaires moins réguliers (doc n° 2 p. 45).
- On peut montrer enfin que la régulation du télétravail limite l'empiètement du temps de travail sur le temps domestique.
- Des extraits de l'article de P. C. Greenhalgh de Cerqueira Lima (2013), « Les impacts de la flexibilité du travail sur l'interaction travail-famille/vie personnelle. Le cas des journalistes et des pigistes de la production de livres au Brésil », paru dans *SociologieS* (<http://journals.openedition.org/sociologies/4461>), peuvent être utilisés en complément afin de comprendre les raisons de l'empiètement du temps de travail sur le temps de vie privée et de mieux en saisir les conséquences du point de vue des travailleurs.

## Bibliographie et sitographie indicatives

### Ouvrages de référence ou de synthèse

- Beaujolin-Bellet, R. (dir.) (2004), *Flexibilités et performances. Stratégies d'entreprises, régulations, transformations du travail*, La Découverte.
- Boltanski, L. Chiapello, E. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard.
- Castel, R. (1995), *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard.
- Castel, R. (2009), *La montée des incertitudes, Travail, protections, statut de l'individu*, Seuil.
- Crozier, M. Friedberg, E. (1977), *L'Acteur et le Système*, Seuil.
- Dejours, C. (1998), *Souffrance en France*. Seuil.
- Dubet, F.(dir.) (2019), *Les mutations du travail*, La Découverte.
- Friedmann, G. (1964), *Le travail en miettes*, Gallimard.
- Lazarsfeld, P. Jahoda, M. Zeisel, H. (1981), *Les chômeurs de Marienthal*, Éditions de minuit.
- Paugam, S. (2000), *Le salarié de la précarité*, PUF.
- Paugam, S. (2009), *Le lien social*, PUF, Collection *Que sais-je ?*
- Roy, D. (2006[1996]), *Un sociologue à l'usine*, La Découverte.
- Taylor, F.-W. (1911), *Principles of Scientific Management*, Harper & Brother, New York, remanié et traduit en français : *La Direction scientifique des entreprises*, Dunod, Paris, 1957.

### Articles récents et enquêtes empiriques

- Abdelnour, S. (2017), *Ma petite entreprise*, PUF.
- Beck, S. Brendler, J. Salmon, G. Vidalenc, J. (2017), *Quitter le chômage : Un retour à l'emploi plus difficile pour les séniors*, INSEE Première, n° 1661.
- Boboc, A. (2017), *Numérique et travail : quelles influences*, Sociologies pratiques, n° 4, pp. 3-12.
- Bonnet, O. Georges-Kot, S. Pora, P. (2019), *Les contrats à durée limitée : trappes à précarité ou tremplins pour une carrière ?* INSEE Référence.
- Brugière, F. (2017), *La sous-traitance en piste. Les ouvriers de l'assistance aéroportuaire*, ERES.
- Buscatto, M. (2002), *Les centres d'appel, usines modernes ?* Sociologie du travail, Volume 44, n° 1.
- Casilli Antonio, A. (2019), *En attendant les robots. Enquête sur le travail du clic*, Seuil.
- De Coninck, F. (2004), *Du post-taylorisme à l'effritement des organisations*, Travail et Emploi, n° 100.
- Dorn, D. (2016), « La montée en puissance des machines : comment l'ordinateur a changé le travail », *Revue française des affaires sociales*, pp. 35 à 63.
- Erhel, C. Guergoat-Larivière, M. (2016), *La qualité de l'emploi*, Idées économiques et sociales, n° 185 (3).
- Ferguson, Y. (2019), « Ce que l'intelligence artificielle fait de l'homme au travail. Visite sociologique d'une entreprise », dans *Les mutations du travail*, La Découverte, pp. 23-42.
- Fernandez, V. Guillot, C. et Marraud, L. (2014), « Télétravail et « travail à distance équipé », quelles compétences tactiques et pratiques professionnelles », *Revue française de gestion*, n° 238(1), pp.101-118.

- Gaborieau, D. (2015), « Travailler sous commande vocale dans les entrepôts de la grande distribution », dans *Les risques du travail*, La Découverte, pp. 219-222.
- Givord, P. (2005), « Formes particulières d'emploi et insertion des jeunes », *Économie et Statistiques*, n° 388-389.
- Paulo-Cesar Greenhalgh de Cerqueira Lima, (2013). *Les impacts de la flexibilité du travail sur l'interaction travail-famille/vie personnelle*, SociologieS [En ligne], Dossiers, Temps professionnels, temps prescrits, temporalités sociales, mis en ligne le 19 novembre 2013, consulté le 21 septembre 2020.  
URL : <http://journals.openedition.org/sociologies/4461>
- Gollac, M. (2005), « L'intensité du travail, formes et effets », *Revue économique*, Volume 56 (2), pp. 195-216.
- Guergoat-Larivière, M. et Marchand, O. (2012), « Définition et mesure de la qualité de l'emploi : une illustration au prisme des comparaisons européennes », *Économie et statistiques*, n° 454. pp. 23-42.
- INSEE. (2019), *L'économie et la société à l'ère du numérique*, INSEE Références.
- Jullien, B. et Pardi, P. (2015), « Le postfordisme comme mythe et idéologie. De la sociologie économique du consommateur à la construction sociale du marché automobile », *L'homme et la société*, n° 195-196, pp. 103-126.
- Laniray, P. (2020), « Faut-il vraiment déconnecter ? Enjeux autour de la mise en œuvre du droit à la déconnexion », dans *L'état du management*, La Découverte. Collection Repères, pp. 51-59.
- Le Douarin, L. (2007), « Les chemins de l'articulation entre vie privée et vie professionnelle. Les usages personnels des technologies de l'information et de la communication au bureau », *Réseaux*, n° 140 (1), pp. 101-132.
- Weber, H. (2011), *Du ketchup dans les veines. Pratiques managériales et illusions : le cas McDonald's*, ERES.
- Pardi, T. (2009), « Travailler chez Toyota : de l'emploi à vie à la course à la survie », *Revue de l'Ires*, n° 62 (3).
- Petit, S. (2018), *L'évaluation comme pratique ordinaire de travail*, SociologieS [En ligne], Dossiers, Les professionnels de l'évaluation, Mise en visibilité d'un groupe professionnel, mis en ligne le 13 mars 2018, consulté le 21 septembre 2020.  
URL : <http://journals.openedition.org/sociologies/6687>.

### Autres références citées

- Durand, J.P. (2012), *La chaîne invisible. Travailler aujourd'hui : flux tendu et servitude volontaire*, Seuil.
- Doeringer, P. Piore, M. (1971), *Internal labour markets and manpower analysis*, Lexington.
- Gautié, J. (2002), « De l'invention du chômage à sa déconstruction », *Genèse*, n° 46 (3).
- Linhart, D. (1993), « À propos du post-taylorisme », *Sociologie du travail*, n° 35 (1), pp. 63-74.
- Méda, D. (1995), *Le travail, une valeur en voie de disparition ?* Aubier.
- Rosa, H. (2010), *Accélération. Une critique sociale du temps*, La Découverte.
- Thompson, E. (2004[1967]), *Temps, discipline du travail et capitalisme industriel*, La Fabrique.
- Veltz, P. et Zarifian, P. (1993), « Vers de nouveaux modèles d'organisation », *Sociologie du travail*, n° 35(1), pp. 3-25.

Retrouvez éducol sur





## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

Sciences économiques et sociales

ENSEIGNEMENT

SPECIALITE

## COMMENT EXPLIQUER L'ENGAGEMENT POLITIQUE DANS LES SOCIÉTÉS DÉMOCRATIQUES ?

*Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes. Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes. Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.*

### 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 minoritaires), des acteurs (partis politiques, syndicats, associations, groupements) et de leurs répertoires.

## Problématique d'ensemble

« [S]’engager politiquement consiste essentiellement à avoir une activité politique (des activités les moins intenses : inscription sur les listes électorales aux activités les plus intenses : adhésion à un parti) » (Pascal Perrineau, 1994). La sociologie et la science politique s’intéressent aux formes variées de cet engagement politique. Les travaux centrés sur l’action collective cherchent à la fois à en identifier les déterminants et les ressorts et à en mettre en évidence les mutations dans une perspective historique.

Dans un premier temps, il s’agira de comprendre que l’engagement politique désigne un ensemble d’activités (actions, comportements) variées incluant la participation électorale sans pour autant s’y réduire. Le militantisme, l’engagement associatif ou la consommation engagée, dès lors qu’ils s’inscrivent dans une logique de défense d’une cause, d’expression d’une revendication impliquant la *Cité politique*, constituent des formes d’engagement politique qui peuvent passer par des formes d’action collective.

Dans un deuxième temps, on montrera que l’engagement dans l’action collective revêt quelque chose de paradoxal : alors que le calcul individuel utilitariste des coûts et des avantages de la participation devrait conduire à l’absence de toute action collective, force est de constater que cette dernière existe bel et bien. Résoudre ce paradoxe suppose d’analyser les ressorts individuels de l’engagement - en mobilisant des notions telles que les *incitations sélectives* ou, dans une version moins strictement utilitariste, les *rétributions symboliques* -, mais aussi de s’intéresser aux facteurs plus contextuels qui influent sur les conditions de possibilité et de réussite de l’action collective (avec la notion de *structure des opportunités politiques*).

Le troisième objectif d’apprentissage invite par ailleurs à identifier les variables sociodémographiques qui influent sur la probabilité de s’engager.

Enfin, on étudiera l’action collective dans une perspective plus historique, en montrant que les objets, les acteurs et les répertoires des mobilisations se sont diversifiés, en même temps que la centralité des conflits du travail semblait être remise en cause.

## Savoirs scientifiques de référence

### Comprendre que l’engagement politique prend des formes variées (vote, militantisme, engagement associatif, consommation engagée)

En classe de première, dans le chapitre intitulé « [Voter : une affaire individuelle ou une affaire collective ?](#) », les élèves ont étudié les déterminants et les ressorts de la participation électorale et du vote. Le vote constitue une première forme d’engagement politique. Mais il existe, particulièrement dans les sociétés démocratiques, d’autres manières de s’engager. Adhérer à une organisation politique (partis, « mouvements »), y militer, y jouer un rôle de dirigeant, se porter candidat à une élection, exercer un mandat électif, etc., constituent ainsi autant de manières de s’engager politiquement. L’engagement politique peut aussi se déployer en marge de la compétition politique proprement dite, par exemple dans les activités syndicales ou associatives. Dès lors qu’elles expriment un grief relatif au monde tel qu’il est ou conduisent à formuler une revendication concernant la *Cité politique* (aussi

bien au niveau local que national voire international), ces activités constituent des formes d'engagement politique. De la même façon, les pratiques de consommation peuvent permettre de « faire valoir des positionnements politiques et éthiques. [...] La « consommation engagée » traduit ainsi la volonté des citoyens d'exprimer directement, par leurs choix marchands ou par leurs modes de vie, des positions politiques » (Sophie Dubuisson-Quellier, 2018).

On pourrait être tenté de distinguer les formes d'engagement individuelles de celles qui conduisent à la participation à des actions collectives. Cette distinction ne peut cependant être marquée à l'excès. Le vote, par exemple, est irréductible à un acte strictement individuel puisqu'il n'existe qu'à la condition qu'une élection soit organisée et n'a de sens que relativement aux autres votes. De façon identique, « derrière l'apparente dimension individuelle [des] pratiques » de consommation engagée, « existent en réalité d'importants mécanismes collectifs » qui mobilisent les consommateurs « dans des formes d'expression qui ne portent plus sur des aspirations individuelles mais des projets collectifs et des objectifs de bien commun » (Sophie Dubuisson-Quellier, 2018).

### Comprendre pourquoi, malgré le paradoxe de l'action collective, les individus s'engagent (incitations sélectives, rétributions symboliques, structure des opportunités politiques)

Les formes d'engagement politique qui passent par une participation à des actions collectives soulèvent un paradoxe mis en évidence par Mancur Olson (1978 [1966]). Son analyse s'inscrit dans un paradigme de type individualiste méthodologique et montre en effet que l'action collective ne va pas de soi. La logique des calculs individuels a même, au contraire, toutes les chances d'être mise en échec. « Il existe [en effet] une stratégie plus rentable encore que la mobilisation : regarder les autres se mobiliser. Le cas classique du non-gréviste qui bénéficie de la hausse de rémunération conquise par la grève sans avoir subi les retenues de salaires consécutives en témoigne. Poussée à son terme, cette logique rend aussi impossible toute mobilisation » (Erik Neveu, 2000). Or les actions collectives existent.

Afin de lever ce paradoxe de l'action collective, Mancur Olson lui-même enrichit son modèle avec la notion d'incitations sélectives, entendues comme des bénéfices secondaires de l'action collective, réservés aux seuls participants : « Il existe des techniques qui permettent de rapprocher les comportements individuels de ce que serait, dans l'abstrait, la rationalité d'un groupe doté d'une volonté collective. Il suffit pour cela d'abaisser les coûts de la participation à l'action ou d'augmenter ceux de la non-participation. Les incitations sélectives peuvent être des prestations et avantages accordés aux membres de l'organisation qui mobilise. [...] Les incitations sélectives peuvent aussi prendre la forme de la contrainte » (Erik Neveu, 2000). Mancur Olson insiste aussi sur le fait que les groupes de taille réduite seraient plus mobilisateurs : le sentiment d'être utile, de peser sur la décision, y est plus grand, les pressions morales y sont plus présentes et plus efficaces.

La critique adressée au modèle de Mancur Olson est la même que celle qu'encourt toute analyse issue du paradigme individualiste : l'aptitude au calcul rationnel est postulée et « naturalisée » et il est fait peu de cas de la complexité possible des motivations et des ressorts individuels de l'action. Ces éléments sont cependant

Retrouvez eduscol sur



essentiels pour comprendre l'engagement dans l'action collective, dans la mesure où « le bénéfice individuel de l'action collective n'est pas la différence entre le résultat espéré et l'effort fourni, mais la somme de ces deux grandeurs » (Albert Hirschman, 1983). De fait, outre les bénéfices matériels (rémunérations, postes...) qu'une organisation peut éventuellement proposer à ses membres, l'engagement politique ne peut se comprendre isolément de l'ensemble des rétributions symboliques qu'il peut apporter et dont « (la) diversité est infinie » : « (l)'attachement à la cause, la satisfaction de défendre ses idées, constituent [aussi] des mécanismes de rétribution de l'activité politique », de même que « (l) camaraderie, les plaisirs des « collages », des « ventes » et des « porte à porte », la solidarité, la cohésion, la communauté de goûts et de sentiments, l'identification à un groupe, les joies de la victoire, les réconforts mutuels dans la défaite ou dans les malheurs individuels, les risques et les épreuves affrontés en commun, les réunions où se retrouvent les vieux amis et où s'égrainent les souvenirs, les controverses passionnées, les longues discussions poursuivies au café, l'affection, la complicité, l'amitié des militants » (Daniel Gaxie, 1977) constituent ainsi autant de rétributions qui peuvent favoriser l'engagement politique et son maintien. Plusieurs travaux montrent que, symétriquement, le désengagement – au sens ici de prise de distance ou de rupture avec un engagement antérieur – est souvent bien davantage le produit d'une réduction de ces rétributions symboliques ou de leur dévaluation au yeux des militants, que de désaccords idéologiques ou stratégiques (pourtant généralement invoqués par les acteurs « désengagés », particulièrement lorsqu'ils disposent de ressources culturelles élevées) (Catherine Leclercq, 2005).

Des facteurs d'ordre contextuel interviennent également dans la fabrication de l'engagement politique. La notion de *structure des opportunités politiques* vise à rendre compte des facteurs liés à l'environnement politique susceptibles d'influer sur les conditions d'émergence, de développement (de réussite ou d'échec) d'une action collective ; elle permet de mettre en évidence « ce que le destin d'une action protestataire [ou collective] doit, indépendamment de la capacité mobilisatrice du groupe, à l'état et aux évolutions conjoncturelles du système politique, qui le rendent au gré des circonstances plus ou moins vulnérable, ou réceptif, face à la contestation » (Olivier Fillieule, Lilian Mathieu, 2009). La structure des opportunités politiques se compose de plusieurs éléments essentiels tels que :

- le degré d'ouverture ou de fermeture des institutions politiques (c'est-à-dire leur caractère plus ou moins démocratique, et notamment l'existence d'un droit de vote ou de manifestation) ;
- la stabilité ou l'instabilité des alignements politiques (c'est-à-dire le poids des différentes forces politiques existantes et leur plus ou moins grande affinité avec les revendications portées par les mouvements sociaux) ;
- le degré de cohésion ou de division au sein des élites politiques, qui détermine la capacité des mouvements sociaux à trouver des alliés influents ;
- la réaction de l'État face à la contestation (et l'usage ou non de la répression de l'action collective).

Si la notion de structure des opportunités suscite certaines critiques (pour une synthèse, voir par exemple Marcos Ancelovici, 2009 ; Olivier Fillieule, Lilian Mathieu, 2009), elle permet d'une part d'étudier, dans une perspective dynamique, les évolutions d'un mouvement social au gré des modifications du contexte politique et, d'autre part, dans une perspective comparative, d'analyser les destinées des



mouvements sociaux dans divers pays, caractérisés par des contextes institutionnels et politiques différents. Plusieurs travaux montrent ainsi comment les évolutions et les caractéristiques de la *structure des opportunités politiques* agissent sur les possibilités d'émergence et de succès de l'action collective. Doug Mc Adam (1982) retrace, par exemple, l'influence des changements dans la *structure des opportunités politiques* sur l'émergence du mouvement des droits civiques aux États-Unis dans les années 1950 et 1960, tandis que Hanspeter Kriesi et son équipe (1995) étudient le développement de différents mouvements sociaux, en France, en Allemagne, aux Pays-Bas et en Suisse, à la lumière des *structures des opportunités politiques* de ces différents pays.

### Comprendre que l'engagement politique dépend notamment de variables sociodémographiques (catégorie socioprofessionnelle, diplôme, âge et génération, sexe)

On l'a dit, la notion d'engagement politique recouvre un certain nombre d'activités et de comportements différents – dont on pourra ici exclure la participation électorale, abordée en classe de première –, au point qu'il est difficile d'évaluer le poids des variables sociodémographiques sur l'engagement politique sans entrer dans le détail des différentes modalités qu'il peut prendre. Toutes les formes d'engagement politique ne font pas l'objet d'enquêtes sociologiques quantitatives systématiques ; on ne dispose pas par exemple de données sur la participation à une grève ou à une manifestation selon le sexe, l'âge ou la catégorie socioprofessionnelle.

Cependant, les données disponibles permettent notamment de rendre compte de l'influence de ces variables sur l'engagement associatif, syndical ou politique. Selon l'INSEE, en France, en 2016, 40,8 % des 16 ans et plus adhéraient à une association. Cette proportion s'élève à 42,6 % chez les hommes et à 39,1 % chez les femmes, à 36,4 % chez les 16-24 ans et à plus de 40 % pour toutes les autres classes d'âge, à 56,9 % chez les cadres et professions intellectuelles supérieures (CPIS) et à 32,6 % chez les ouvriers. Si l'on se focalise sur les associations les plus directement liées à un engagement de type politique, on peut constater que, si les femmes sont plus fréquemment que

les hommes adhérentes d'une association relevant de l'action sanitaire et sociale ou humanitaire et caritative ou de la défense de droits et d'intérêts communs, elles appartiennent moins souvent que ces derniers à un syndicat ou à un parti politique. L'adhésion des jeunes (16-24 ans) à ce type d'associations est nettement moins fréquente que chez leurs aînés : ainsi, en 2016, 0,8 % des 16-24 ans étaient membres d'un syndicat contre 7,7 % chez les 25-39 ans et 11,2 % chez les 40-49 ans (ce qui tient en partie au fait qu'une partie d'entre eux n'est pas encore en emploi). Enfin, les CPIS sont plus fréquemment adhérents à une association relevant de l'action sanitaire et sociale ou humanitaire et caritative, à une association de défense de droits et d'intérêts communs ou à un syndicat que toutes les autres catégories socioprofessionnelles, et, en particulier, que les employés et ouvriers.

De manière générale, on observe en France que les hommes, les personnes âgées de 25 ans et plus, les titulaires d'un niveau de diplôme élevé, les membres des catégories moyennes et supérieures sont plus disposés à s'engager politiquement que, respectivement, les femmes, les jeunes, les individus peu diplômés et les membres des catégories populaires. Ce constat peut s'expliquer en termes d'inégale distribution dans l'espace social de la « compétence politique ». Cette explication mérite cependant d'être nuancée et l'on peut montrer que, dans certains contextes

Retrouvez éducol sur



particuliers, des catégories traditionnellement peu ou moins mobilisées (jeunes, femmes, catégories populaires...) peuvent s'engager fortement dans l'action collective (occupations de l'espace public, manifestations, grèves...).

### Comprendre la diversité et les transformations des objets de l'action collective (conflits du travail, nouveaux enjeux de mobilisation, luttes minoritaires), des acteurs (partis politiques, syndicats, associations, groupements) et de leurs répertoires

Tout au long du XIX<sup>e</sup> et de la première partie du XX<sup>e</sup> siècle, les conflits du travail ont pris une importance telle qu'ils incarnent plus que tout autre l'action collective. La prédominance des conflits du travail portés par le mouvement ouvrier ne doit pas faire oublier l'existence d'autres mouvements sociaux qui entretiennent un rapport plus distant à la sphère du travail, voire portent sur des thématiques très différentes.

Dans une perspective synchronique, on peut ainsi montrer que les actions collectives de protestation portent sur des objets très variés, en lien avec la sphère du travail (emplois, salaires, conditions de travail...) ou centrés sur d'autres enjeux : on peut ainsi évoquer les mouvements autonomistes ou indépendantistes, écologistes, féministes, antiracistes, LGBT, les luttes des Noirs, en particulier aux États-Unis, etc. Ces actions sont menées, parfois conjointement, par des acteurs divers, formellement organisés et institutionnalisés (syndicats, partis, associations) ou non (mouvements). Elles mobilisent en outre un répertoire étendu (Charles Tilly, 1984) : grèves, débrayages, pétitions, manifestations de rue, autorisées ou non, occupations plus ou moins durables de l'espace public ou de terrains privés, boycotts, happenings, etc.

L'adoption d'une perspective diachronique invite à s'intéresser aux transformations de l'action collective. La vigueur inédite et la forte visibilité des mouvements non liés à la sphère du travail dans les années 1960-1970 ont conduit certains sociologues (voir par exemple Alain Touraine, 1984) à forger le concept de nouveaux mouvements sociaux (NMS). Sur la base d'enquêtes internationales, Ronald Inglehart (1993, 2018) propose ainsi une grille de lecture générale de l'évolution des objets de conflits. Ces derniers seraient davantage l'expression de valeurs « post-matérialistes » que « matérialistes ». Les conflits concerneraient ainsi moins la répartition des ressources, les revenus, les salaires ou le pouvoir que des questions liées à l'identité, à la reconnaissance ou aux « droits culturels ».

Si on ne peut contester la tendance à la diversification des objets de l'action collective, avec l'apparition, dans les années 1960-1970 jusqu'à nos jours, de nouveaux enjeux (reconnaissance des droits LGBT, défense de l'environnement...), la perte de centralité des conflits du travail annoncée par les théoriciens des NMS peut, elle, être remise en cause : non seulement ces derniers persistent mais ils restent prédominants (voir par exemple, Olivier Fillieule, 1997). De même, en insistant sur l'importance prise par les revendications dites post-matérialistes dans les NMS, les tenants de ce concept occultent le fait que les revendications « matérialistes » qui sous-tendent les conflits du travail ont toujours une composante « morale » (Lilian Mathieu, 2011). La « nouveauté » des revendications dites post-matérialistes est également remise en question, par exemple par Verta Taylor (in Olivier Fillieule et al., 2005) qui montre que le mouvement féministe américain n'est pas né dans les années 1960, mais apparaît davantage comme la réactivation de revendications bien antérieures, mises en sommeil au moment de la Seconde Guerre mondiale, dans un contexte de fermeture des opportunités politiques.

Retrouvez éducol sur



Du côté des acteurs de l'action collective, on peut noter que les syndicats, partis politiques ou associations ont perdu le monopole de la protestation, au profit d'« organisations » qui ne vivent, parfois, que le temps de l'action, sans leaders identifiés, peu institutionnalisées, et privilégiant un fonctionnement informel, décentralisé, en réseaux (à l'instar du mouvement des gilets jaunes). Mais il ne faut pas oublier que les acteurs les plus institutionnalisés (partis politiques et, plus encore, syndicats) restent les principales « organisations de mouvement social ». Certains travaux sur les transformations du militantisme insistent par ailleurs sur l'émergence de « nouveaux militants » - « affranchis », attachés à leur liberté de pensée, à leur autonomie, refusant les mécanismes de délégation, s'engageant pour des actions aux objectifs bien identifiés et susceptibles de mettre à tout moment un terme à leur engagement (Jacques Ion, 1997, 2012). D'une part, ces travaux ne doivent pas occulter la persistance de militants « traditionnels », totalement investis dans leur organisation avec laquelle ils entretiennent un rapport relevant de la « remise de soi ». D'autre part, l'existence d'individus militants ne s'engageant pas « corps et âme » dans l'action collective n'est pas nouvelle, comme le montre L. Mathieu (2011) à propos des militants du Secours Populaire dans les années 1950.

La tendance à la diversification des objets de l'action collective s'accompagne par ailleurs d'un élargissement du répertoire que celle-ci emprunte : la grève, par exemple, n'est, par définition, pas une modalité d'action lorsque le grief est étranger au monde du travail. Là encore, cependant, il faut se garder d'exagérer la « nouveauté » du répertoire ou d'en conclure à la disparition de formes d'action plus « traditionnelles » (L. Mathieu, 2011). On peut toutefois relever l'importance croissante de l'enjeu de visibilité de l'action, déjà évoquée dès les années 1980 par Patrick Champagne (1984, 1990), qui a pu obliger les militants à se soucier de sa réception dans les médias et à orienter l'action collective dans le sens du visible voire du spectaculaire. On pourrait également évoquer la question de l'usage (et de la mise en scène) de la violence par certains mouvements.

## *Ressources et activités pédagogiques*

### Activité 1 : Le paradoxe de l'action collective et sa résolution

**Objectif : Être capable de mettre en évidence le paradoxe de l'action collective et de le résoudre**

#### **Étapes et ressources préconisées**

On peut construire une situation fictive A caractérisée par un mécontentement susceptible de donner lieu à un « grief », qui ne débouche pas sur une action collective (par exemple, une entreprise 1 dont les bénéficiaires connaissent une augmentation forte et durable et qui refuse toute augmentation des salaires). On invite alors les élèves à émettre des hypothèses permettant de rendre compte de cette situation A. Leurs hypothèses peuvent ensuite être confrontées à un texte (par exemple Neveu, 2019), qui propose une explication faisant référence au modèle du « passager clandestin ».

Dans un second temps, on construit une situation B (par exemple une entreprise 2, qui, dans les mêmes conditions initiales que 1, fait, elle, face à une grève des salariés). Cette nouvelle situation permet de montrer que le « problème » du passager clandestin peut être surmonté, et conduit à élaborer de nouvelles hypothèses permettant d'expliquer l'existence de l'action collective. On peut guider la

Retrouvez éducol sur



formulation de ces hypothèses, en faisant intervenir différentes variables référant implicitement aux notions d'incitations sélectives, de rétributions symboliques et de structure des opportunités politiques. Ces nouvelles hypothèses sont ensuite examinées à la lumière d'un dossier composé de textes sociologiques (par exemple, Neveu, 2019 ; Gaxie, 2019) à partir duquel sont étudiées de manière plus systématique les notions en jeu et sont, ainsi, proposées des pistes de résolution du paradoxe de l'action collective.

## Activité 2 : Engagement politique et variables sociodémographiques

**Objectifs : Être capable de montrer que certaines variables sociodémographiques influent sur la probabilité de s'engager**

### Étapes et ressources préconisées

Les données sur l'engagement associatif fournies par l'Insee (<https://www.insee.fr/fr/statistiques/2406371>) peuvent être utilisées avec les élèves, d'une part pour distinguer les formes d'engagement associatif selon le degré de proximité qu'elles entretiennent avec le champ politique, d'autre part pour identifier les variables susceptibles d'influer sur la probabilité de s'engager politiquement. On peut faire un parallèle avec les déterminants de la participation électorale étudiés en classe de première, en montrant que les mêmes variables peuvent être repérées. Cette approche globale peut être complétée et nuancée par des études plus localisées, montrant que, dans certains contextes, ces variables ne jouent pas toujours de manière aussi évidente. Voir par exemple l'enquête sur les « gilets jaunes » menée par un collectif de chercheurs (et dont certains résultats sont disponibles par exemple sur le site du journal *Le Monde* : [https://www.lemonde.fr/idees/article/2019/01/26/qui-sont-vraiment-les-gilets-jaunes-les-resultats-d-une-etude-sociologique\\_5414831\\_3232.html](https://www.lemonde.fr/idees/article/2019/01/26/qui-sont-vraiment-les-gilets-jaunes-les-resultats-d-une-etude-sociologique_5414831_3232.html)) ou, sur le même sujet, l'ouvrage de Laurent Jeanpierre (2019). On peut plus généralement, évoquer le cas des mobilisations dites "improbables" (par exemple Collovald, Mathieu, 2009).

## Activité 3 : Diversité des objets et des formes de l'action collective

**Objectifs : Être capable de mettre en évidence la diversité des objets de l'action collective, de ses formes et de ses acteurs**

### Étapes et ressources préconisées

On peut présenter aux élèves un ensemble de photographies, de coupures de presse, etc., choisis pour illustrer la diversité des objets, des formes et des acteurs de l'action collective : par exemple, grève dans une entreprise, manifestation de rue avec une présence syndicale visible, marches Selma-Montgomery dans le cadre de la lutte pour les droits civiques, émeutes de Stonewall, militants écologistes pénétrant dans l'enceinte d'une centrale nucléaire, actions de Femen, occupation de ronds-points par des gilets jaunes... Les élèves sont alors amenés à identifier et à distinguer à la fois les divers enjeux de l'action collective, les formes variées qu'elle prend et les différents acteurs mobilisés. On complète ce travail par l'étude de textes offrant une mise en perspective historique et théorique (par exemple Neveu, 2019, chapitre V) des mutations de l'action collective et permettant de mettre en évidence les enjeux accrus de la médiatisation pour le succès de ces actions (voir par exemple Mathieu, 2011).

## Bibliographie et sitographie indicatives

- Ancelovici, M. (2009), *Esquisse d'une théorie de la contestation : Bourdieu et le modèle du processus politique*, Sociologie et sociétés, Vol. 41, N 2, p. 39-61. <https://www.erudit.org/fr/revues/socsoc/2009-v41-n2-socsoc3594/039258ar/>.  
Cet article offre notamment une mise en perspective et un éclairage critique sur la notion de structure des opportunités politiques.
- Cefai, D. (2007), *Pourquoi se mobilise-t-on ? Les théories de l'action collective*, La Découverte.  
Un manuel aussi riche que « volumineux ».
- Dubuisson-Quellier, S. (2018), *La consommation engagée*, Presses de Sciences Po.  
Tiré d'une thèse de doctorat, cet ouvrage porte sur l'histoire, les modalités et les ressorts de la consommation comme acte d'engagement politique.
- Fillieule, O. (dir.) (2005), *Le désengagement militant*, Belin.  
On trouve, dans cet ouvrage collectif, plusieurs contributions qui, à partir de l'étude des processus du désengagement, apportent en creux un éclairage particulièrement intéressant sur les ressorts de l'engagement politique.
- Fillieule, O. et al. (2009), *Dictionnaire des mouvements sociaux*, Presses de Sciences Po.  
Ce dictionnaire, organisé par entrée alphabétique, constitue un ouvrage utile pour actualiser ses connaissances sur un ensemble de notions centrales en matière de sociologie des conflits et des mouvements sociaux. Voir notamment l'article « Structure des opportunités politiques » de Fillieule et Mathieu (pp. 530-540).
- Gaxie, D. (2017), *Les rétributions du militantisme*, Notice publiée le 03/11/2017 sur le site politika : <https://www.politika.io/fr/notice/retributions-du-militantisme>.  
L'auteur, dont la contribution à la conceptualisation de cette notion est décisive, apporte, dans cet article, un éclairage très riche sur les « rétributions symboliques ».
- Jeanpierre, L. (2019), *In Girum. Les leçons politiques des ronds-points*, La Découverte.
- Mathieu, L. (2004), *Comment lutter ? Sociologie et mouvements sociaux*, Textuel.  
Mathieu, L. (2011), *La démocratie protestataire*, Presses de Sciences Po.  
Ces deux ouvrages constituent des contributions riches et documentées à la connaissance de la sociologie des mouvements sociaux.
- Neveu, E. (2000), *Sociologie des mouvements sociaux*, La Découverte.  
Régulièrement réédité (dernière édition 2019), ce manuel universitaire propose une synthèse incontournable.

## Autres références citées

- Champagne, P. (1984), *La manifestation. La production de l'événement politique*, Actes de la Recherche en Sciences sociales, n° 52-53, pp.19-41.
- Champagne, P. (1990), *Faire l'opinion*, Minuit.
- Collovald, A. et Mathieu, L. (2009), *Mobilisations improbables et apprentissage d'un répertoire syndical*, Politix, n° 86, pp. 119-143.
- Fillieule, O. (1997), *Stratégies de la rue. Les manifestations en France*, Presses de Sciences Po.
- Gaxie, D. (1977), *Économie des partis et rétributions du militantisme*, Revue française de science politique, pp. 123-154.
- Hirschman Albert, O. (1983), *Bonheur privé, action publique*, Fayard.
- Inglehart, R. (1993 [1970]), *La Transition culturelle dans les sociétés industrielles avancées*, Economica.
- Inglehart, R. (2018), *Les transformations culturelles. Comment les valeurs des individus bouleversent le monde ?* Presses Universitaires de Grenoble.
- Ion, J. (1997), *La fin des militants ?* Éditions de l'Atelier.
- Ion, J. (2012), *S'engager dans une société d'individus*, Armand Colin.
- Kriesi, H. et al. (1995), *New Social Movements in Western Europe: A Comparative Analysis*, University of Minnesota Press.
- Leclercq, C. (2005), *Raisons de sortir. Les militants du parti communiste français*, dans Fillieule, O. (dir.), *Le désengagement militant*, Belin.
- Olson, M. (1978 [1966]), *Logique de l'action collective*, PUF.
- Perrineau, P. (dir.) (1994), *L'Engagement politique, Déclin ou mutation ?* Presses de Sciences Po.
- Taylor, V. (2005), *La continuité des mouvements sociaux. La mise en veille des mouvements des femmes*, dans Fillieule, O. (dir.), *Le désengagement militant*, Belin.
- Tilly, C. (1984), *Les origines du répertoire de l'action collective contemporaine en France et en Grande-Bretagne, Vingtième siècle*, Revue d'histoire. n°4.
- Touraine, A. (1984), *Le Retour de l'acteur. Essai de sociologie*, Fayard.



## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

*Sciences économiques et sociales*

ENSEIGNEMENT

SPÉCIALITÉ

# QUELLES INÉGALITÉS SONT COMPATIBLES AVEC LES DIFFÉRENTES CONCEPTIONS DE LA JUSTICE SOCIALE ?

Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.

Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.

Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.

### Objectifs d'apprentissage

- Connaître les grandes tendances d'évolution des inégalités économiques depuis le début du XX<sup>e</sup> 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).

Retrouvez éducol sur



## Problématique d'ensemble

Il existe une pluralité de critères qui permettent de définir ce qu'est une société juste ; parmi ceux-ci le type d'inégalités et le niveau de ces inégalités sont les plus fréquemment mobilisés. On observe une diminution des inégalités de revenu depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle jusque dans les années 1980, puis une augmentation ensuite. Pour contribuer à la justice sociale, les pouvoirs publics doivent-ils lutter contre cette montée des inégalités ? Toutes les inégalités sont-elles injustes ? L'idée même que des mesures de politique publique puissent rendre la société plus juste ne fait pas consensus. Elle est critiquée par des penseurs héritiers de Marx, qui considèrent que c'est le fondement même de la société capitaliste qui est injuste ou par un penseur comme Hayek qui dénonce « le mirage de la justice sociale » : seule une décision individuelle pourrait être décrétée juste ou injuste, or l'allocation des ressources ne procède d'aucune volonté individuelle ni même de la volonté d'un groupe d'individus. Il existe donc différentes conceptions de la justice sociale et l'action des pouvoirs publics n'est pas simple car elle s'exerce sous différentes contraintes.

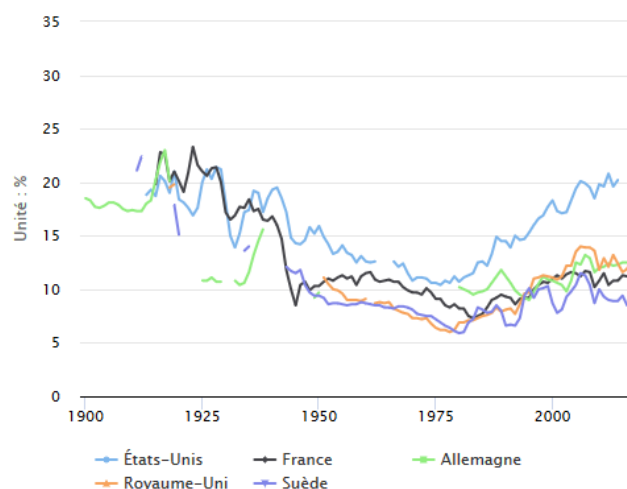
## Savoirs scientifiques de référence

**Connaître les grandes tendances d'évolution des inégalités économiques depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle et comprendre que les inégalités économiques et sociales présentent un caractère multiforme et cumulatif.**

### Les évolutions des inégalités économiques depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle

On considère généralement que les inégalités économiques regroupent les inégalités de patrimoine et les inégalités de revenu.

#### Évolution de la part du 1 % le plus riche dans le revenu national



Revenus avant impôts. Lecture : en 2017, en France le 1 % le plus riche a perçu 11,2 % de l'ensemble des revenus du pays.  
Source : World Inequality Database - © Observatoire des inégalités

Retrouvez éducol sur



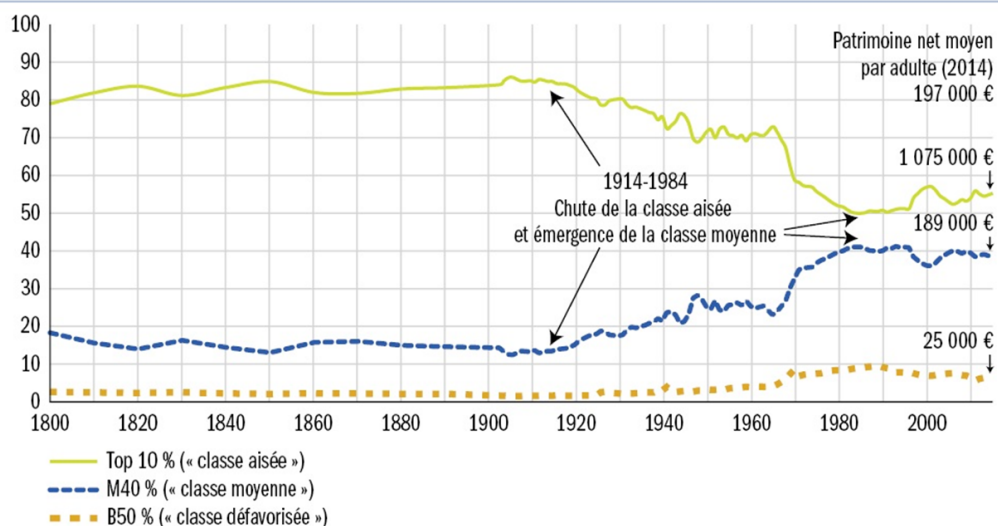
Source : [site de l'Observatoire des inégalités](http://site.de.l'Observatoire.des.inegalites)



Par exemple, si on choisit comme indicateur le « top 1 % », on observe une diminution des inégalités de revenu depuis le début du XXe siècle jusque dans les années 1980, puis une augmentation ensuite. Les différents pays développés suivent cette évolution, même si la remontée des inégalités est plus accentuée dans certains pays comme les États-Unis.

## Concentration du patrimoine en France, 1800-2014

(axe des abscisses : années ; axe des ordonnées : part du patrimoine net détenue en % du patrimoine total)



Source : Calculs des auteurs.

©Banque de France - Rue de la Banque 66/2018

Source : Banque de France, [Rue de la Banque N°66, 2018](#)

Les inégalités de patrimoine, très importantes en France au début du XXe siècle, diminuent fortement jusqu'au début des années 1980. Les 10% les plus riches détiennent 85% du patrimoine en 1910, 50% en 1985. On assiste depuis à une hausse des inégalités de patrimoine, la part du top 10% ayant atteint 55% au milieu des années 2010. Cette hausse des inégalités est due en partie à la baisse de la part du patrimoine détenue par les 50% les plus pauvres à partir de 1990.

### Comprendre que les inégalités économiques et sociales présentent un caractère multiforme et cumulatif

Une inégalité est une différence entre individus ou groupes sociaux qui se traduit en termes d'avantages ou de désavantages.

Ainsi définies, les inégalités peuvent prendre différentes formes. Les avantages et désavantages peuvent être d'ordre économique (inégalités de revenus, inégalités de patrimoine). Les inégalités sur le marché du travail sont parfois également analysées comme des inégalités économiques. Les inégalités peuvent également être sociales lorsque les avantages et désavantages concernent les ressources sociales valorisées ; il s'agit des inégalités des chances, des inégalités culturelles, des inégalités face aux risques sociaux comme la maladie ou les accidents... Par exemple, en matière de santé, les inégalités sont fortement liées à la position sociale (qui influe sur le temps et la qualité de vie et conduit à des styles de vie particuliers), au niveau de diplôme (un homme diplômé du supérieur a une espérance de vie à 35 ans de 48,2 ans, soit 7,5 ans supérieure à celle d'un homme sans diplôme), au revenu et à l'origine sociale. De plus, les conditions de travail, l'exposition à la pollution... varient fortement en fonction de

Retrouvez éducol sur



l'activité professionnelle, donc selon la position sociale. L'exemple de la santé nous montre que les inégalités sont cumulatives.

Les inégalités économiques se renforcent mutuellement : les revenus permettent l'accumulation d'un patrimoine qui, lui-même, peut être source de revenus. Ces inégalités économiques génèrent elles-mêmes d'autres inégalités : territoriales, symbolique et politiques. Ainsi par exemple, les plus aisés vont pouvoir habiter les cœurs des métropoles dynamiques, équipées en réseaux (de transports, numériques...), les plus défavorisés vont être contraints à émigrer en périphérie... Les conditions de logement vont également diverger et avoir un impact sur de nouvelles inégalités, par exemple de réussite scolaire pour les enfants. Les catégories favorisées voient leurs avantages s'additionner et à l'opposé, les désavantages des classes populaires se renforcent mutuellement. Ce cumul des inégalités peut renforcer la polarisation de la structure sociale.

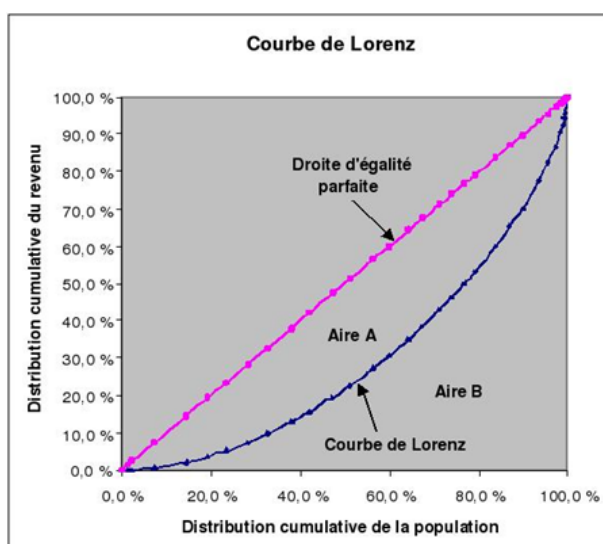
Les groupes sociaux sont eux-mêmes traversés par des inégalités : d'accès au marché du travail, de genre...

### 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).

La mesure des inégalités est un enjeu important puisqu'il peut y avoir un décalage entre leur ressenti et leur réalité. La mesure des inégalités économiques peut être statique ou dynamique (lien entre revenu des enfants et revenu des parents).

#### Les mesures des inégalités économiques en statique

La courbe de Lorenz permet de représenter la concentration d'une variable dans une population donnée. Par exemple, pour le revenu, il s'agit de trier par ordre croissant les revenus de l'ensemble des habitants, puis de tracer la courbe avec en abscisse la part cumulée de la population et en ordonnée la part cumulée des revenus. Si la répartition est parfaitement égalitaire, alors la courbe de Lorenz sera une droite à 45 degrés ; cela signifie que les 10% les plus pauvres du pays gagnent 10% du revenu total, que les 40% les plus pauvres gagnent 40% du revenu total par exemple.



Le coefficient (ou indice) de Gini est calculé en multipliant par 2 la surface de concentration, c'est-à-dire l'aire située entre la bissectrice et la courbe de répartition de la variable (revenu, patrimoine). C'est un indicateur compris entre 0 (distribution parfaitement égalitaire) et 1 (inégalité extrême où un ménage possède 100% du revenu ou du patrimoine). L'intérêt de cet indice est de synthétiser en un chiffre le niveau des inégalités. Mais sa principale limite est qu'il ne prend pas en compte la répartition des

Retrouvez éducol sur



revenus (ou du patrimoine) au sein de la population étudiée. Par exemple, un indice de Gini de 0,5 peut correspondre à deux répartitions très différentes du revenu.

Les indicateurs de dispersion que sont les différents quantiles sont également utilisés. Ainsi, il est 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 ou encore le rapport D9/D5 ou D5/D1 qui permettent les comparaisons par rapport à la médiane. Une limite de l'utilisation des fractiles est que l'on ne connaît pas les dynamiques à l'intérieur des déciles.

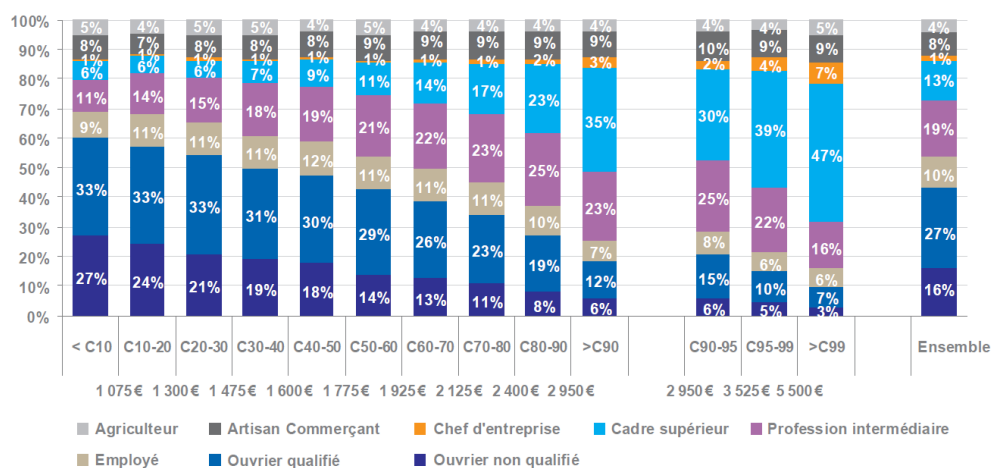
Il est aussi possible d'utiliser le top 1% pour aller au-delà des 10% les plus riches et analyser plus finement ce qui se passe au niveau des très hauts revenus ou des très hauts patrimoines. Par exemple, cela permet de remarquer que c'est avant tout la forte diminution de la part du patrimoine total possédée par les 1% les plus riches entre 1900 et 1980 qui contribue à la diminution des inégalités de patrimoine sur cette période et que de 1990 à 2015, l'augmentation des inégalités de patrimoine est due essentiellement à la forte augmentation de la part du patrimoine possédée par les 1% les plus riches.

### Un indicateur des inégalités économiques en dynamique : la corrélation du revenu parents-enfants

La question de la reproduction des inégalités de revenu d'une génération à l'autre se pose aussi. Celle-ci est due à la transmission du patrimoine mais aussi du capital culturel et social entre générations.

L'observation des déciles de niveau de vie selon l'origine sociale des individus permet de rendre compte des inégalités économiques dynamiques. Ainsi, le graphique suivant (note d'analyse de France Stratégie – juillet 2018) révèle une corrélation certainement positive entre les revenus des parents (plus exactement leur position sociale) et ceux de leurs enfants. Par exemple la part des enfants d'ouvriers décroît de manière continue à mesure que l'on progresse dans la hiérarchie des revenus. À l'inverse, les enfants de cadres supérieurs sont surreprésentés parmi les 10 % les plus aisés.

Composition des quantiles de niveau de vie selon l'origine sociale des individus



Lecture : 33 % des individus des dix premiers centiles de niveau de vie ont un père ouvrier qualifié.

Champ : individus nés entre 1970 et 1984 et résidant en France métropolitaine, revenus fiscaux déclarés de 2011-2014.

Source : calculs France Stratégie à partir de l'échantillon démographique permanent 2015, Insee-DGFIP-Cnaf-Cnav-CCMSA

Retrouvez eduscol sur



Source : France Stratégie, La note d'analyse. [Juillet 2018, N°68](#)

L'indicateur de la corrélation du revenu parents-enfants peut être mesuré par « l'élasticité intergénérationnelle des revenus », c'est-à-dire la différence en pourcentage du revenu des enfants qui est associée à une différence de 1% du revenu des parents.

Une élasticité intergénérationnelle de 0,5 signifie que si l'on considère les parents dont le patrimoine se situe à 100% au-dessus de la moyenne de leur génération, leurs enfants seront en moyenne situés à 50% au-dessus de la moyenne de la leur.

Habituellement, l'élasticité prend des valeurs comprises entre 0 et 1. Lorsque l'élasticité est à 0, les enfants ne tirent aucun avantage à avoir un parent en bonne position dans la distribution des richesses et la mobilité est parfaite. À l'inverse, une élasticité égale à 1 montre que la conservation des positions est parfaite et la hiérarchie des positions se reproduit à l'identique.

À partir de différentes études, Miles Corak (2006, 2016) synthétise les principaux résultats moyens trouvés pour la valeur de l'élasticité : 0,41 pour la France, 0,15 pour le Danemark et 0,5 pour le Royaume-Uni.

On observe dans tous les pays une tendance de retour à la moyenne, ce qui signifie que même si l'on a bien une corrélation positive entre le revenu des parents et celui des enfants, d'une génération à l'autre, le revenu des enfants se rapproche de la moyenne des revenus de la génération. Cette corrélation entre revenu des parents et revenu des enfants et l'effet du retour à la moyenne peuvent donc indiquer le nombre de générations nécessaires pour qu'un individu atteigne le niveau de vie moyen de sa génération.

### 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)

Il existe une inégalité s'il est possible d'établir l'existence d'un avantage ou d'un désavantage significatif associé à une ou plusieurs différences dans l'accès aux biens matériels et symboliques valorisés par la société. Constater et expliquer ces inégalités (approche positive) doit être distingué du jugement de valeur qu'on pourrait porter sur elles (approche normative). La possibilité d'un tel jugement suppose de définir des critères permettant de dire ce qui doit être égal ou pas (quelle(s) égalité(s) ?) et, une fois certaines formes d'inégalités éventuellement admises, il faut encore définir leur ampleur légitime. Ces critères sont ceux étudiés par la théorie de la justice sociale. La justice sociale peut être définie comme « l'ensemble des principes qui régissent la définition et la répartition équitable des droits et des devoirs entre les membres de la société » (Arnsperger et Van Parijs, 2003, p.10).

#### Les différentes formes d'égalité

L'égalité des droits est le principe selon lequel tous les individus sont égaux devant la loi, celle-ci étant la même pour tous. Ils bénéficient des mêmes droits et sont soumis aux mêmes devoirs. Toutes les positions sociales, qu'elles soient valorisées ou non, sont ouvertes à la concurrence sur la base de règles, en principe, objectives, connues et les mêmes pour tous. L'égalité des droits est largement reconnue dans les sociétés démocratiques.

Retrouvez éducol sur



L'égalité des chances est le principe selon lequel la situation sociale acquise par les individus est indépendante de la situation sociale héritée. Si l'égalité des chances est un idéal incontournable dans une société démocratique, son éventuelle réalisation ne suffirait pas à produire l'égalité des situations. En effet, une société dans laquelle la situation sociale des plus pauvres ne serait pas héréditaire pourrait tout de même admettre des inégalités économiques et sociales extrêmement importantes.

L'égalité des situations se définit par une répartition uniforme des ressources valorisées (revenu, patrimoine, etc.) entre les membres d'une société. Une plus grande égalité des situations suppose de resserrer la structure des positions sociales par la réduction des inégalités associées à ces positions, qu'il s'agisse d'inégalités de revenu, de conditions de vie, d'accès aux services, de sécurité, etc. Elle renvoie donc au principe de l'égalité des places (F. Dubet, 2010) qui vise à réduire les écarts entre les positions sociales des individus.

### Différentes conceptions de la justice sociale

Pour l'utilitarisme, la société juste est celle dans laquelle la somme des utilités (ou bien-être) de chacun de ceux qui la constituent est la plus élevée possible. Parmi les utilitaristes, on peut citer Bentham, John Stuart Mill, mais aussi Smith et plus tard les économistes néoclassiques comme Pareto et de l'école du bien-être comme Pigou ou Musgrave.

L'optimum est 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 que lorsqu'elle permet d'augmenter la satisfaction globale. L'utilitarisme est conséquentialiste : une action, une politique... doit être jugée sur la base des conséquences qu'elle entraîne.

L'approche libertarienne de la justice est le produit d'un mouvement philosophique hérité de Locke (1690), puis du courant économique « autrichien ». Bien qu'on puisse – comme l'a fait Hayek (1976) – récuser l'idée de justice sociale au seul bénéfice des intérêts privés, l'attachement du libertarisme au droit naturel et à la dignité des individus n'interdit pas de raisonner en termes de justice, dès lors qu'on assimile celle-ci à l'idée de liberté. Pour le libertarisme, une société juste est une société qui respecte les libertés individuelles et les droits de propriété. Le seul rôle de l'État est de garantir cette liberté et les droits de propriété.

L'égalitarisme libéral s'incarne dans la figure et l'œuvre du philosophe John Rawls (1971). Selon lui, la justice est « la première vertu des institutions sociales » (Rawls, p. 29). Pour l'égalitarisme libéral, une société juste est une société dans laquelle les biens premiers sociaux sont répartis de manière équitable entre ses membres, compte tenu du fait que ceux-ci sont inégalement dotés en biens premiers naturels. Rawls distingue trois types de biens premiers sociaux :

- les libertés fondamentales (libertés politiques, liberté de pensée et d'expression, liberté de la personne et propriété de soi) ;
- l'accès aux diverses positions sociales ;
- et les avantages socio-économiques attachés à ces positions (revenu/richeesse, pouvoir, « bases sociales du respect de soi », loisir).

Retrouvez eduscol sur



L'attribution équitable des biens premiers sociaux impose le respect de trois principes essentiels et hiérarchisés :

- égale liberté (les libertés fondamentales sont garanties à chaque individu au niveau le plus élevé possible compatible avec les mêmes libertés pour tous) ;
- égalité équitable des chances (à talent donné, les individus doivent disposer d'une égale possibilité d'accès aux fonctions et positions sociales désirées) ;
- le principe de différence (les avantages socio-économiques attachés aux positions sociales doivent être distribués en vue de procurer le plus grand bénéfice aux membres les plus défavorisés de la société).

Les trois approches précédentes sont tolérantes – par principe – à l'égard de certaines inégalités économiques. C'est pourquoi l'égalitarisme strict s'inscrit en rupture avec la philosophie sous-tendue par ces trois conceptions. Dans cette conception, une société juste est une société dans laquelle les individus sont égaux. La réduction des inégalités doit donc être l'objectif de justice principal. Cette conception renvoie donc, par certains égards, à la pensée marxiste, sans, pour autant, se confondre avec elle. Pour Marx, une société « juste » – bien que son œuvre se réfère rarement à des considérations éthiques, serait en effet une société dans laquelle l'exploitation serait abolie et dans laquelle chacun pourrait puiser dans la richesse commune en fonction de ses besoins.

#### Articulation entre conceptions de la justice sociale et formes d'égalité

Les quatre conceptions de la justice sociale sont favorables à l'égalité des droits. Dans une approche libertarienne, une égale protection des seuls droits de propriété (sur soi-même et sur les biens matériels acquis par transfert volontaire) est légitime dans la mesure où, si elle est obtenue sans contrainte, elle garantit la plus grande liberté de tous. Pour le courant de l'égalitarisme libéral, l'égalité des droits fait partie des biens premiers sociaux : elle se confond, en effet, avec la reconnaissance des libertés fondamentales. Pour l'utilitarisme, l'égalité des droits – comme toute forme d'égalité – se justifie tant qu'elle a pour conséquence de maximiser le bien-être collectif (total ou moyen). Pour l'égalitarisme strict, les droits, quels qu'ils soient, sont inhérents à la personne humaine et leur respect est un impératif catégorique.

L'affirmation de l'égalité des droits n'implique pas sa réalisation effective. La recherche de l'égalité des chances peut être un préalable à un exercice effectif des droits. L'égalitarisme libéral de Rawls est le principe de justice qui inspire le plus directement cette forme d'égalité en vertu du second principe sur lequel il repose, à savoir l'égalité équitable des chances. Pour le libertarisme, dans une société où les positions sont inégales, il est légitime de souhaiter que la distribution de ces positions ne se fasse pas de façon arbitraire mais sur la seule base des mérites individuels. L'égalité des chances est alors garantie par la liberté individuelle. Dans une optique plus utilitariste, l'objectif d'égalité des chances peut aussi être fondé sur la recherche d'une forme d'efficacité : en réservant les positions dominantes à des individus issus de certaines familles seulement, la société se priverait des talents des enfants de milieux moins favorisés. Pour l'égalitarisme strict, l'égalité des chances est garantie par l'égalité des situations.

Si, pour les libertariens, il ne faut pas chercher à réduire les inégalités de situation, dans une optique utilitariste, donc instrumentale, réduire ces inégalités ne saurait se justifier que par les conséquences positives induites sur le bien-être collectif ; une redistribution qui permettrait d'augmenter l'utilité totale est donc préconisée. Du

point de vue de l'égalitarisme libéral, l'égalité des situations n'est pas un objectif, mais il faut améliorer le sort des plus défavorisés. En revanche, l'égalité des situations est l'objectif principal de 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).**

#### L'action des pouvoirs publics en matière de justice sociale

Seuls les impôts relèvent de la fiscalité au sens strict, les cotisations sociales relevant de la parafiscalité. En comptabilité nationale, il est d'usage de rassembler sous le terme de prélèvements obligatoires l'ensemble constitué des impôts, des taxes fiscales et des cotisations sociales. Ces prélèvements ont en effet en commun d'être versés à l'autorité publique (administrations publiques et Union européenne) et de ne pas faire l'objet d'une contrepartie directe (pas de liaison avec un bien ou service identifiable, contrairement au prix de marché).

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

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

D'après l'INSEE, les prélèvements obligatoires représentaient en 2017, en France – hors cotisations sociales imputées aux employeurs –, 45% du produit intérieur brut (contre 30,3% en 1960). Les prélèvements obligatoires sont un outil de justice sociale dans le sens où ils peuvent réduire les inégalités en prélevant davantage sur les plus favorisés. La fiscalité est donc avec les services collectifs et la protection sociale un outil de la justice sociale.

La protection sociale recouvre « tous les mécanismes institutionnels, publics ou privés, prenant la forme d'un système de prévoyance collective et/ou mettant en œuvre un principe de solidarité sociale, qui couvrent les charges résultant pour les individus ou les ménages de l'existence d'un certain nombre de risques sociaux identifiés (santé, vieillesse, chômage, pauvreté...) » (Elbaum, 2008, p. 6). Selon les histoires et traditions nationales, la protection sociale peut verser des prestations contributives (logique d'assurance) ou non contributives (logique d'assistance). Les systèmes de protection sociale assurent une forme de redistribution : redistribution horizontale entre malades et bien portants par exemple et redistribution verticale des catégories favorisées vers les catégories qui le sont moins.

Un service collectif financé par l'impôt peut avoir des effets redistributifs sur les revenus des ménages et donc réduire les inégalités de situation. C'est ce qui se produit quand les ménages qui ont des revenus primaires faibles et contribuent donc peu ou pas au financement du service collectif, en bénéficient dans des proportions au moins aussi importantes que les autres ménages. Cette forme de consommation collective vient augmenter les sommes disponibles pour d'autres usages. Quand ce service collectif permet d'assurer l'égalité d'accès aux moyens de réussir, il assure en même temps une forme d'égalité des chances et contribue à l'égalité des situations.

La lutte contre les discriminations est aussi un instrument dont disposent les pouvoirs publics pour contribuer à la justice sociale. Elle passe d'abord par la loi et la réglementation (lois sur la parité par exemple). Elle peut aussi passer par la discrimination positive qui se définit comme un traitement préférentiel volontairement accordé aux membres d'une minorité traditionnellement désavantagée afin de compenser les désavantages associés à cette appartenance. Il s'agit d'une entorse à l'égalité de traitement.

### La contrainte de financement

L'action publique s'exerce sous contrainte de financement.

Les dépenses des pouvoirs publics, qu'elles soient économiques ou sociales doivent être financées. Si elles sont financées par une augmentation de l'impôt, elles réduisent la demande et l'épargne des agents économiques. Elles peuvent aussi être financées par l'emprunt, mais dans ce cas elles risquent d'accroître la dette publique ; ce qui peut être plus ou moins contraignant en fonction du niveau des taux d'intérêt et de la croissance du PIB. Ainsi, la dette de l'État (y compris celle des organismes divers d'administration centrale) s'élevait, en 2018, à 81% du PIB courant. Au sens de Maastricht, c'est-à-dire en prenant en considération l'ensemble des administrations publiques, le taux d'endettement public représentait 98,4% du PIB courant (suite à la crise du coronavirus, ce taux a fortement augmenté).

L'emprunt public, c'est-à-dire l'accroissement de la demande de capitaux par l'État, en drainant l'épargne disponible et en provoquant la hausse des taux d'intérêt (loi de l'offre et de la demande sur le marché des fonds prêtables), risque d'évincer les entreprises du marché des capitaux (effet d'éviction sur l'investissement privé).

### Le débat sur l'efficacité : la question de la réduction des inégalités

Il existe une forme de redistribution directe, celle qui opère des prélèvements sur les revenus primaires et distribue des revenus de transfert pour réduire les inégalités de départ. L'impact sur les inégalités résulte en partie du type de prélèvement (proportionnel, progressif ou dégressif). Du côté de la protection sociale, certaines prestations sont réservées aux ménages aux revenus les plus faibles (aides au logement, RSA, minimum vieillesse, etc) et depuis 2015 les allocations familiales sont modulées selon les ressources du foyer. Mais la couverture des risques par la protection sociale n'a pas toujours un effet de réduction des inégalités ; ainsi les dépenses de soins sont plus élevées chez les plus riches et les pensions de retraite sont fonction du niveau des revenus d'activité.

Pour mesurer l'ampleur de ce mouvement de redistribution, on peut comparer la courbe de Lorenz des revenus (ou du patrimoine) avant et après redistribution. Si la courbe de Lorenz après redistribution se rapproche de la droite de parfaite



égalité on peut considérer que la fiscalité et les transferts permettent d'assurer une redistribution. Il est également possible d'observer les rapports interquantiles avant et après redistribution. Les données de l'INSEE montrent que : avant redistribution, en 2018, le rapport D10/D1 indiquait que le niveau de vie moyen des 10% des ménages les plus aisés était plus de 22,2 fois plus élevé que celui des 10% les plus modestes ; après redistribution, ce rapport diminue et passe à 5,6. La redistribution contribue donc à réduire les inégalités de niveaux de vie.

Certaines inégalités restent toutefois importantes comme en témoignent l'explosion des très hauts salaires ou l'augmentation de la part des héritiers (depuis 1970, la part du patrimoine hérité n'a cessé d'augmenter dans le patrimoine total, passant d'environ 35% à près de 60% en 2010, renouant ainsi avec le niveau de l'après-guerre).

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

### Le débat sur la légitimité : la question du consentement à l'impôt

Avec la démocratie et le libéralisme qui caractérisent progressivement les États nationaux modernes, se pose la question du consentement à l'impôt : comment obtenir de la population l'acceptation de son paiement ?

L'article 13 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789 précise : «Pour l'entretien de la force publique, et pour les dépenses d'administration, une contribution commune est indispensable : elle doit être également répartie entre tous les citoyens, en raison de leurs facultés».

La légitimité de l'impôt repose d'abord sur la conviction partagée qu'il permet l'existence d'un État lui-même légitime, c'est-à-dire qui assure la protection des biens, des personnes et de leurs droits. L'administration fiscale doit montrer sa capacité à traiter le contribuable comme un usager du service public. Cela suppose, notamment, la recherche d'un consensus sur le niveau de prélèvements souhaitable, ainsi que la communication, l'éducation et la formation autour d'une bonne utilisation de l'argent public.

La participation des citoyens aux choix de finances publiques favorise le civisme fiscal : il existe une corrélation positive entre le pouvoir de décider et le respect des obligations fiscales.

Retrouvez éducol sur



La légitimité de l'impôt repose ensuite sur la conviction partagée que son poids est réparti de façon équitable et donc que chacun contribue en fonction de ses facultés. Les stratégies de contournement fiscal de certains (optimisation fiscale, voire fraude fiscale) peuvent être considérées comme l'effet d'un manque de consentement à l'impôt, mais elles peuvent aussi saper le consentement à l'impôt de ceux qui n'en profitent pas.

La perception des contribuables peut être aussi biaisée. Certains impôts, comme la TVA, sont considérés comme des impôts relativement indolores alors que leur poids est très important. Si l'impôt sur le revenu est si mal perçu en France, ce n'est pas en raison de son poids (uniquement 21% des recettes fiscales brutes de l'État en 2019 en France) mais bien en raison de sa complexité, de son manque de transparence et de son manque d'équité : les niches fiscales ne respectent pas le critère d'équité.

Une enquête sociologique, réalisée en 2016 et 2017 par Alexis Spire, sur le rapport à l'impôt et à l'État des différentes catégories sociales en France montre que le sentiment d'injustice fiscale est beaucoup plus répandu parmi ceux qui se trouvent en bas de l'échelle sociale et chez les petits indépendants. Ce sont souvent les ménages bénéficiaires des politiques sociales qui se montrent les plus critiques à l'égard des prélèvements. À l'inverse, les catégories les plus aisées adhèrent davantage au système fiscal. Il faut aussi noter que la résistance à l'impôt peut tout à fait coexister avec l'attachement à l'État. Pour Pierre Rosanvallon, il est nécessaire de « relégitimer l'impôt » en recherchant un accord collectif plus large sur les règles générales de justice sociale et de redistribution.

### Le débat sur le risque d'effets pervers : la question des désincitations

Les mesures adoptées par les pouvoirs publics peuvent modifier les comportements des agents économiques et entraîner des effets non recherchés.

En premier lieu, en augmentant le prix des produits, une taxe entraîne une diminution des volumes échangés et donc une perte sèche d'utilité, une diminution du surplus (voir programme de la classe de première).

Ensuite, on peut examiner l'hypothèse d'un effet désincitatif des impôts (moindre incitation à travailler si les revenus du travail sont taxés, à épargner si on taxe l'épargne, à accumuler si on taxe le patrimoine ou les héritages, à consommer si on taxe certaines consommations...). Ainsi la courbe popularisée par Laffer à la fin des années 1970 montre que « trop d'impôt tue l'impôt » : en ordonnée le montant des recettes collectées grâce à l'impôt et en abscisse le taux d'imposition, on obtient une courbe en U inversé. Si le taux d'imposition est nul, les recettes sont nulles, même chose si le taux d'imposition est de 100 %. En effet, un taux de prélèvements obligatoires trop important dissuaderait les entreprises de produire et les individus de travailler. On pourrait y lire le taux d'imposition optimal, celui qui permet de maximiser les recettes fiscales. Mais cette courbe ne repose au départ sur aucune donnée empirique, elle ne fait que traduire en image les effets désincitatifs des impôts sur l'offre de travail. L'effet inverse, un effet-revenu, pourrait même être possible : l'agent cherche à maintenir son revenu total en augmentant le nombre d'heures travaillées.

D'un autre côté, les inégalités peuvent être un facteur d'émulation. Les incitations, notamment financières, encouragent les agents économiques à travailler et à produire davantage. Une trop forte égalisation des situations par la redistribution pourrait au contraire être désincitative. On parle de trappe à inactivité lorsque les chômeurs

n'ont pas d'intérêt à retravailler dans la mesure où ils considèrent le gain de revenu net occasionné par la reprise d'un emploi comme insuffisant. On parle aussi de trappe à pauvreté lorsque des personnes pauvres – souvent inactives – n'ont pas d'intérêt à rechercher du travail dans la mesure où elles profitent d'aides diverses.

## Ressources et activités pédagogiques

### Activité pédagogique 1 : Les outils de mesure des inégalités

**Objectif : Comparer les inégalités de revenu et de patrimoine en France à partir de plusieurs instruments**

#### Étapes et ressources préconisées

- Demander aux élèves de rechercher sur internet un graphique comprenant à la fois une courbe de Lorenz du patrimoine et du revenu. Lire les courbes. Comparer les inégalités de revenu avec les inégalités de patrimoine. Estimer les coefficients de Gini pour le revenu et pour le patrimoine.
- Comparer le patrimoine et le revenu selon les déciles : lecture des déciles, calcul et lecture du rapport interdécile.

Exemple, à partir des données de l'INSEE :

Données en euros pour les déciles	Revenu disponible par unité de consommation France métropolitaine (2017) <sup>(1)</sup>	Patrimoine brut en 2015 <sup>(2)</sup>
D1	11 220	4 300
D2	14 190	12 900
D3	16 640	34 100
D4	18 900	94 900
D5	21 110	158 000
D6	23 440	215 800
D7	26 440	278 000
D8	30 610	374 000
D9	38 360	595 700
Rapport D9/D1	3.4	139
Indice de Gini	0,289	0,635

(1) [Distribution des niveaux de vie, Données annuelles de 2017 à 2017](#), INSEE, Statistiques et études

(2) [Les revenus et le patrimoine des ménages](#), INSEE, Dossiers de presse, Édition 2018

Retrouvez éducol sur



## Activité 2 : Les conceptions de la justice sociale

**Objectif :** En lien avec le programme de la classe de première, comprendre que l'opinion du plus grand nombre quant aux questions relatives à la justice repose sur des conceptions rationnelles dont les sciences sociales peuvent rendre compte

### Étapes et ressources préconisées

- Travail d'enquête à partir d'une distribution de revenus effectuée dans quatre sociétés fictives. L'enjeu est de demander aux répondants : Parmi les sociétés suivantes, laquelle vous paraît la plus juste ? On trouvera un exemple de cette démarche dans le livre de Boudon (2003, voir bibliographie).
- Après dépouillement et observation des résultats, une discussion pourra être engagée visant à faire émerger les critères de choix pour telle ou telle distribution de revenus.
- On pourra comparer les résultats obtenus avec les résultats de l'enquête originale menée par Frohlich et Oppenheimer aux États-Unis et en Pologne au début des années 1990.

Exemple de données possibles :

Société	A	B	C	D
Revenu gagné par l'individu le plus riche (€)	32 000	28 000	31 000	21 000
Revenu gagné par l'individu le plus pauvre (€)	12 000	13 000	14 000	15 000
Revenu moyen de la population (€)	21 600	20 000	21 200	18 200
Ecart-type (écart moyen par rapport au revenu moyen) (€)	8 792	5 612	6 760	2 588

Source : d'après Frohlich, Oppenheimer (1992), *Choosing Justice, an Experimental Approach to Ethical Theory*, Oxford, University of California Press. Repris dans Boudon (2003), p. 106.

**Remarque :** La société A correspond à une société utilitariste (maximisation de la moyenne), la société B est une société fonctionnaliste, sorte d'utilitarisme élargi (maximisation de la moyenne sous contrainte de dispersion), la société C correspond au type de distribution opérée dans la plupart des démocraties (maximisation de la moyenne sous contrainte de plancher), la société D est une société rawlsienne (maximisation du plancher sous contrainte de dispersion). Dans l'enquête de Frohlich et Oppenheimer, c'est la distribution C qui arrivait largement en tête des réponses, avec peu d'influence culturelle.

Retrouvez éducol sur



### Activité 3 : Le rôle de l'école dans l'accès aux différentes formes d'égalité

Objectif : À partir de l'exemple de l'école, comprendre que l'égalité des chances et l'égalité des situations sont interdépendantes

#### Étapes et ressources préconisées

- Étudier les données mises en ligne par le sociologue Baptiste Coulmont (effectuer une recherche en utilisant les mots clés suivants : baptiste - coulmont – prénoms - bac). Pour utiliser les données les plus significatives déjà partiellement traitées, on pourra se reporter à un fichier réalisé sous tableur en cliquant [ici](#). Cette étape permettra de revenir sur la distinction corrélation/causalité et de remobiliser les connaissances des élèves relatives à la mobilité sociale. En fonction du temps et du matériel disponible, les corrélations pourront être construites par les élèves. On fera le lien entre les résultats observés et la notion d'égalité des chances.
- On pourra également travailler à partir de la note publiée par la DEPP en décembre 2019 relative au choix des enseignements de spécialité en classe de première. La DEPP fournit, via un tableur, les données sur lesquelles elle a travaillé. Elles sont accessibles [ici](#). On consultera avec profit l'onglet Figure 2, consacré au lien entre l'origine sociale et le choix de l'enseignement de spécialité, pour remarquer le choix très socialement marqué des mathématiques et de la physique-chimie.
- Étudier la corrélation entre égalité des situations et égalité des chances.

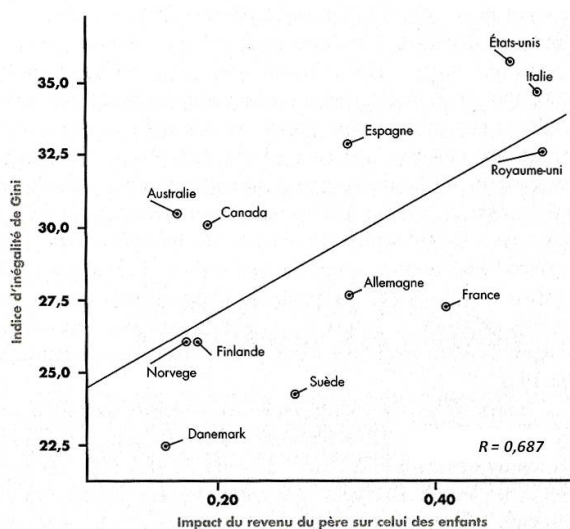


FIGURE 2.

#### Inégalités et reproduction sociale

Lecture : 20 %, 40 % ou plus des revenus des enfants s'expliquent par ceux de leur père. L'indice de Gini mesure les écarts de revenus entre la fraction la plus riche et la fraction la plus pauvre de la société.

Source : graphique extrait de Dubet, F. (2010). *Les places et les chances : Repenser la justice sociale*. Seuil.

On voit que plus l'égalité des chances (abscisses) est forte, plus l'égalité des situations économiques (ordonnées) l'est également. En termes de savoir-faire, cette activité permettra de (re)mobiliser l'indice de Gini.

Retrouvez éducol sur



## Activité 4 : La progressivité de l'impôt et l'égalité des situations

**Objectif : Comprendre le lien entre progressivité de l'impôt et conceptions de la justice sociale**

### Étapes et ressources préconisées

À partir du rapport de l'INSEE, France, portrait social, Édition 2019, téléchargeable [ici](#), on pourra étudier le tableau intitulé « Montants moyens des prélèvements et prestations par unité de consommation en 2018 » en page 201, étude qui permettra de :

- remobiliser les outils de mesure de la dispersion (déciles, quintiles) ;
- expliciter le caractère progressif de la fiscalité ;
- faire le lien avec la notion d'égalité des situations, en la distinguant de l'égalitarisme strict.

### *Bibliographie et sitographie indicatives*

#### Bibliographie

##### Lectures de base

Arnsperger, C., Van Parijs, P. (2003). *Éthique économique et sociale*. La Découverte. 123 p.  
Il s'agit d'un petit ouvrage de synthèse, assez facile d'accès. La première partie de cette fiche en est grandement inspirée. On y trouvera l'exposé de trois conceptions de la justice (utilitarisme, libéralisme, égalitarisme libéral), plus une quatrième, le marxisme, les auteurs ayant choisi (cela peut être discuté) de considérer l'éthique marxiste comme une conception de la justice à part entière.

Collectif. (2007). *Quelle fiscalité pour quels objectifs ?* La Découverte. *Regards croisés sur l'économie (N°1)*, 273 p.

Ce premier numéro fait le tour de la question fiscale à travers une série d'entretiens et d'articles. Il est organisé en trois parties, consacrées, respectivement, à la nature du système fiscal, aux objectifs de la fiscalité et à la question de l'échelle de la fiscalité. On lira, en particulier, la première partie, et notamment l'entretien avec Pierre Rosanvallon et l'article d'André Barilari consacrés à la question de la légitimité et du consentement à l'impôt. La problématique de la justice fiscale est également abordée dans cette première partie avec l'interview de Serge-Christophe Kolm.

Dubet, F. (2018). *Le temps des passions tristes : Inégalités et populisme*. Seuil. 122 p.

Dans cet ouvrage, François Dubet identifie trois régimes d'inégalités : les ordres, les classes et les inégalités multiples. Fidèle au paradigme de la « sociologie de l'expérience », le sociologue montre que, au-delà de l'accroissement général des inégalités, traditionnellement mesuré par les statistiques, ce qui « compte » vraiment dans les représentations sur les inégalités, ce sont les « petites » inégalités vécues quotidiennement par les acteurs.

Retrouvez éducol sur



Dubet, F. (2010). *Les places et les chances : Repenser la justice sociale*. Seuil. 122 p.

Un petit ouvrage de cinq chapitres organisés de manière symétrique : l'égalité des places/sa critique/l'égalité des chances/sa critique/la préférence pour l'égalité des places. Une approche extrêmement claire des enjeux relatifs à l'égalité qui démontre l'interdépendance entre ces deux formes d'égalité, tout en soulignant la priorité à donner à l'égalité des places pour atteindre une véritable égalité des chances.

#### Pour compléter

Barilari, A. (2000). *Le consentement à l'impôt*. Les Presses de Science Po. 146p.

Boudon, R., (2003). *Raison, bonnes raisons*. PUF. 192p.

Dupuy, J.-P. (1997). *Libéralisme et justice sociale : le sacrifice et l'envie*. Hachette littératures. 374p.

Duvoux N. (2017). *Les inégalités sociales*. PUF. Collection *Que sais-je?* 128p.

Fitoussi J-P., Rosanvallon P. (1996). *Le nouvel âge des inégalités*. Seuil. 232p.

Galland O., Lemel Y. (2018). *Sociologie des inégalités*. Armand Colin. Collection *U Sociologie*, 352p.

Garbinti B., Goupille-Lebret J., Piketty T. (2018). *Income inequality in France, 1900-2014 : Evidence from Distributional National Accounts*. Journal of Public Economics. Volume 162, p63-77.

Garbinti B. et Goupille-Lebret J. (2019). *Inégalités de revenu et de richesse en France : évolutions et liens sur longue période*. Économie et statistiques (N° 510-511-512).

Garbinti B. et Goupille-Lebret J. (2018). *Inégalités de patrimoine en France : quelles évolutions de 1800 à 2014 ?* Rue de la Banque N°66.

Piketty T. (2015). *L'économie des inégalités*. La Découverte. Collection *Repères*, N°216, 128p.

#### Sitographie

Site de l'observatoire des inégalités : <https://www.inegalites.fr/>



## VOIE GÉNÉRALE

2<sup>DE</sup>

1<sup>RE</sup>

T<sup>LE</sup>

Sciences économiques et sociales

ENSEIGNEMENT

SPECIALITE

## QUELLE ACTION PUBLIQUE POUR L'ENVIRONNEMENT ?

*Les objectifs d'apprentissage des élèves sont strictement définis par les programmes.*

*Cette fiche pédagogique, à destination des professeurs, vise à les accompagner dans la mise en œuvre des nouveaux programmes.*

*Sans prétendre à l'exhaustivité, ni constituer un modèle, chaque fiche explicite les objectifs d'apprentissage et les savoirs scientifiques auxquels ils se rapportent, suggère des ressources et activités pédagogiques utilisables en classe et propose des indications bibliographiques.*

### 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 biens communs les négociations et accords internationaux liés à la préservation de l'environnement sont contraints par des stratégies de passer clandestin et les inégalités de développement entre pays.



## *Problématique d'ensemble*

L'environnement, c'est-à-dire, selon la définition juridique formulée dans la loi Barnier (ministre de l'environnement) en 1995, « Les espaces, ressources et milieux naturels, les sites et paysages, la qualité de l'air, les espèces animales et végétales, la diversité et les équilibres biologiques auxquels ils participent », « [fait] partie du patrimoine commun de la nation » et s'est progressivement constitué en enjeu public. À ce titre, il mobilise de plus en plus une multitude d'acteurs de l'espace public qui peuvent coopérer ou être en conflit. La difficulté de la prise de décision dans le domaine environnemental réside toutefois dans le fait que, par essence, toute action en faveur de l'environnement

est susceptible de léser les intérêts d'une partie de la population (par exemple, limiter l'usage de la voiture à Paris). Parmi les acteurs, les pouvoirs publics jouent un rôle essentiel, notamment en matière de changement climatique. Néanmoins, dans un contexte mondialisé, la nécessité d'une démarche collective de préservation de l'environnement se heurte aux intérêts et contraintes des différents États.

## *Savoirs scientifiques de référence*

**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**

Aussi fondamentales et évidentes qu'elles puissent paraître aujourd'hui, les questions environnementales n'ont pas toujours été considérées comme un problème public, c'est-à-dire un problème politique qui sorte des préoccupations privées, personnelles, particulières et qui, par sa publicité précisément, ouvre un débat lui aussi public et amène à repenser les politiques publiques en place. Cette mise à l'agenda politique des questions environnementales, c'est-à-dire le fait que leur prise en compte appelle et justifie une intervention publique, nécessite donc, au préalable, qu'elles soient perçues comme un problème public.

La construction d'un problème public est un processus dans lequel un ensemble d'acteurs privés et publics interagissent afin d'imposer leur représentation d'un enjeu et l'interprétation qu'ils en font, pour influencer sur l'orientation et les moyens d'une possible action publique. La construction des problèmes publics environnementaux s'est en l'occurrence effectuée par la mobilisation (mouvements sociaux, collectifs d'experts...) et la participation de nombreux acteurs qui entretiennent des relations de coopération mais aussi de conflit (voir, par exemple Aspe et Jacqué, 2012)

**Les experts scientifiques alertent les différents décideurs par leurs résultats scientifiques.**

Le rapport *L'Avenir de l'environnement mondial*, publié par l'ONU en mars 2019 et rédigé par 250 scientifiques et experts originaires de plus de 70 pays, appelle les décideurs à prendre des mesures immédiates pour s'attaquer aux problèmes environnementaux urgents afin d'atteindre les objectifs de développement durable. Ce sont des scientifiques qui ont également alerté la communauté internationale sur les risques du réchauffement de la planète. Le premier rapport d'évaluation du GIEC

(Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat) est rendu public en 1990 et débouche, deux ans plus tard, sur la Convention cadre des Nations unies sur les changements climatiques (CCNUCC). La médiatisation des rapports du GIEC contribue à la prise de conscience du changement climatique et constitue un appui scientifique à la mobilisation des ONG, des partis et des mouvements de citoyens.

### Les associations, partis, mouvements de citoyens mobilisent l'opinion publique par des actions multiples et des propositions diverses.

Ces associations, au nombre de 40 000 dans le monde, sont de profils très divers : certaines ont comme préoccupation centrale l'écologie (Greenpeace, Gaïa, Écologie sans Frontières, le WWF (World Wildlife Fund ou Fonds mondial pour la nature), Amis de la Terre, Cap21, Worldwatch...), d'autres combinent plusieurs combats (opposition au consumérisme, défense de la santé, des droits de l'homme ou des enjeux humanitaires), comme Médecins sans frontières, CCFD (Comité catholique contre la faim dans le monde), la FIDH (Fédération internationale des droits de l'homme), Amnesty International, Oxfam (*Oxford Committee for Famine Relief*)... En France, une cinquantaine d'organisations (associations environnementales, d'éducation populaire, de lutte contre la pauvreté, de soutien à l'accueil des migrants ; syndicats, fondations et mutuelles) se sont unies pour porter ensemble un pacte de la convergence de l'écologie et du social (Pacte du pouvoir de vivre avec 66 propositions), avec Nicolas Hulot comme personnalité publique phare.

Les actions associatives peuvent prendre différentes formes : des actions de non-coopération visant à rejeter une décision (boycott, désobéissance civile, sabotage...), des actions directes défensives (occupation, *sit-in*, interposition...), des actions directes offensives (actions « coups de poing », lobbying) pour faire pression et prouver qu'un changement social est possible, des actions de sensibilisation pour provoquer une prise de conscience nécessaire à toute participation (actions conviviales de bals, colloques...).

- Toutes ces interventions dénoncent des pratiques nuisant à l'environnement et contribuent à la mise à l'agenda politique de ces problèmes. Par exemple, grâce à ses diverses actions depuis plus de 40 ans, Greenpeace a contribué à d'importants changements à travers le monde : en 1996, l'ONU signe un traité d'interdiction des essais nucléaires ; en 2015, les OGM sont bannis par la majorité des pays européens ; en 2018, l'UE interdit trois pesticides tueurs d'abeilles...
- De plus, les associations coopèrent à différentes échelles. À l'échelon local, elles sont force de propositions aux côtés des collectivités territoriales. Par ailleurs, leur institutionnalisation leur permet d'avoir plus de poids à l'échelle nationale et internationale. Elles agissent en marge des sommets par des manifestations, importantes d'un point de vue numérique comme médiatique, pour faire pression. Elles contribuent aux engagements pris au Grenelle de l'environnement et dans les COP<sup>1</sup>.

1. L'ONU s'est dotée en 1992, à l'occasion du sommet de la Terre de Rio de Janeiro, d'un cadre d'action de lutte contre le réchauffement climatique : la CCNUCC (Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques). Cette convention réunit presque tous les pays du monde qui sont qualifiés de « Parties ». Leurs représentants se rassemblent une fois par an depuis 1995 lors des « COP » (*Conferences Of the Parties*) ou « CdP » en français ; depuis 2009, la société civile participe aux COP.

### Les citoyens se mobilisent pour l'environnement de manière pacifique ou plus radicale.

La marche pour le climat menée par Greta Thunberg ou les démarches des blogueurs ou influenceurs sur les réseaux sociaux contribuent à diffuser les problématiques environnementales. La mobilisation de la jeunesse a particulièrement contribué à la prise de conscience récente des enjeux environnementaux par l'ensemble de la société civile. De façon plus radicale, les citoyens interviennent notamment dans les zones à défendre (ZAD). Les actions participatives telles que celles de Notre-Dame-des-Landes (aéroport), Sivens (barrage), Échillais (incinérateur), Chambaran (Center Parcs), Bure (déchets nucléaires) montrent que les relations entre les acteurs peuvent être très conflictuelles. Leurs actions permettent d'ancrer la problématique environnementale dans le débat public. Plus récemment encore, en France, à la suite du mouvement dit « des gilets jaunes », une conférence citoyenne pour le climat a été constituée (en octobre 2019), qui regroupait 150 citoyens tirés au sort et constitués en assemblée de citoyens, appelés à formuler des propositions pour lutter contre le réchauffement climatique. Le président de la République, Emmanuel Macron, a annoncé, à son issue, retenir les 149 propositions élaborées, à l'exception de trois (réécriture du préambule de la Constitution pour y indiquer que « la conciliation des droits, libertés et principes ne saurait compromettre la préservation de l'environnement, patrimoine commun de l'humanité » ; rejet de la proposition de limiter la vitesse sur autoroute à 110 km/h ; rejet de la taxation à 4% des dividendes supérieurs à 10 millions d'euros pour participer à l'effort de financement collectif de la transition écologique).

### Les mouvements écologistes s'efforcent de construire un débouché politique aux mobilisations.

Les mouvements écologistes émergeant dans les années 1970 ont vite investi le terrain électoral comme moyen d'action participant à une politisation de l'écologisme. Néanmoins, au cours du temps, leurs résultats sont restés modestes quels que soient les scrutins, sans doute parce que leurs propositions entraînent en conflit avec nombre des habitudes et comportements de leurs électeurs. Depuis les années 1990, les partis traditionnels s'emparent néanmoins de la question environnementale. S'ils sont parfois accusés de le faire pour des raisons électoralistes, c'est aussi le signe que ces problématiques rencontrent aujourd'hui davantage d'écho dans le corps électoral, comme peuvent en témoigner les bons scores récents des candidats écologistes aux élections européennes (2019) et municipales (2020).

### Les entreprises adaptent leurs stratégies en prenant en compte l'environnement, soit pour freiner les évolutions, soit pour les intégrer dans une démarche de responsabilité sociale plus ou moins opportuniste.

La prise de conscience des questions environnementales incite les entreprises à adapter leurs stratégies en prenant en compte l'environnement. Ainsi, l'objectif de développer une bonne image, un avantage réputationnel, une éthique environnementale (qui se concrétise dans une politique de responsabilité sociétale des entreprises ou RSE) les porte à saisir comme autant d'opportunités ce qui pouvait apparaître comme des contraintes (exemples des labels ou de la voiture électrique). On remarquera que les associations pointent par leurs actions à la fois les nuisances environnementales (exemple : diverses actions de Greenpeace contre Total) mais également l'utilisation de l'environnement comme moyen publicitaire mensonger (création par Les Amis de la Terre du prix Pinocchio depuis 2008). Les entreprises, dans leur objectif de rentabilité ne souhaitent pas toujours se voir imposer des

Retrouvez éducol sur



réglementations environnementales et luttent, via leurs organisations représentatives, ou par des actions de lobbying, afin de ralentir ou bloquer certaines décisions. En France, dès 1971, il a été ainsi question d'intégrer dans la Constitution certains principes environnementaux, mais le lobbying industriel a été très actif et la Charte n'a été adoptée qu'en 2005. Au niveau européen, les controverses à répétition sur les pesticides (particulièrement le glyphosate) en sont également un exemple.

### Les pouvoirs publics ont la responsabilité de la mise en œuvre effective des politiques publiques.

Les experts et ONG amènent les pouvoirs publics à une traduction politique et opérationnelle des enjeux environnementaux. En France, à titre d'exemples, plusieurs structures sont rattachées au ministère de la transition écologique et solidaire, telles que l'ONERC (Observatoire national sur les effets du réchauffement climatique) et l'ADEME (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) qui contribuent à la construction de projets. L'ONERC collecte et diffuse les informations sur les risques liés au réchauffement climatique, formule des recommandations sur les mesures d'adaptation à envisager pour limiter les impacts du changement climatique et être en liaison avec le GIEC. L'ADEME conseille et aide au financement de nombreux projets, de la recherche jusqu'au partage des solutions dans les domaines de l'énergie, de l'air, de l'économie circulaire, du gaspillage alimentaire, des déchets, des sols. L'agence a également des capacités d'expertise et de prospective au service des politiques publiques.

À l'échelle locale, deux outils peuvent être complémentaires : l'Agenda 21 local et le Plan climat. L'Agenda 21 local est une démarche volontaire des collectivités locales et repose sur l'interdépendance de l'ensemble des politiques économiques, sociales, environnementales et culturelles. Le Plan climat-air-énergie territorial est obligatoire dans les communes et territoires de plus de 50 000 habitants. Le Plan climat est une approche plus approfondie sur l'effet de serre et l'énergie et peut être le volet climat d'un Agenda 21 local.

### Comprendre que l'action publique pour l'environnement articule différentes échelles (locale, nationale, européenne, mondiale)

Parce que toute atteinte à l'environnement (par exemple les émissions de gaz à effet de serre) en un point précis de la planète a des répercussions au niveau global, il s'avère nécessaire de « penser global » et d'« agir local ».

**L'articulation des différentes** échelles de l'action publique est caractérisée par la perte de centralité de l'État. Alors que les engagements internationaux (par exemple le sommet de Rio) influencent les décisions, la politique européenne a un rôle décisif et contraignant quant au respect des normes imposées (par exemple la directive européenne sur l'interdiction des plastiques à usage unique). Quant aux collectivités territoriales, leur action est fondamentale pour la mise en œuvre des politiques environnementales (péages urbains, transports en commun, circulation alternée, développement des voies cyclables...) et pour mobiliser des acteurs locaux, que ce soient des associations, des entreprises ou encore des citoyens, pour animer la mise en réseau des initiatives, pour construire et réviser les projets de territoire (expérience d'éoliennes en Pays de Vilaine, développement d'éco-quartiers, construction de bâtiments à énergie positive ou à consommation d'énergie quasi nulle).

Depuis le Sommet de la Terre (1992), les Nations unies incitent d'ailleurs les collectivités locales à créer des Agendas 21 (plan d'action pour le XXI<sup>e</sup> siècle adopté par 170 pays à sa création) en collaboration avec les habitants, les organisations locales et les entreprises privées.

Au fur à mesure du temps, **les grands accords internationaux impliquent une articulation différente entre les échelons de l'action publique** : on bascule d'une démarche descendante (« top down ») à une démarche ascendante (« bottom up »). Le protocole de Kyoto (1997) est caractérisé par une approche descendante. Les engagements sont juridiquement contraignants pour les pays membres de l'OCDE et les pays en transition de marché qui doivent respecter des objectifs chiffrés en termes de réduction ou de limitation des émissions de gaz à effet de serre, chacun répercutant ces objectifs au niveau de son pays. Avec la conférence de Copenhague (2009) et l'accord de Paris (2015), c'est une approche ascendante qui s'applique. Cette procédure passe par la coopération pour inciter tous types d'acteurs, publics et privés, à s'engager et à agir en faveur du climat. Le collectif fixe un objectif global de réduction d'émissions à long terme, puis chaque pays fixe sa contribution (NDC : *Nationally Determined Contributions*). Cette approche a permis de rassembler un nombre d'engagements sans précédent de l'ensemble des pays du monde et ainsi de contribuer à l'obtention d'un consensus final lors de la COP21 tenue à Paris en 2015.

**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**

**Pour réduire les émissions de gaz à effet de serre (externalités négatives), quatre types d'outils peuvent être utilisés : la réglementation, la taxation, le marché des quotas d'émissions et la subvention à l'innovation verte.** Alors que la réglementation environnementale repose sur la contrainte, les autres instruments reposent sur l'incitation, ou, à l'instar de la taxation, mêlent contrainte et incitation.

- Taxation et marché des quotas ont pour objectif d'internaliser les externalités *négatives* : il s'agit alors de faire en sorte que les coûts privés supportés par les producteurs d'externalités incluent les coûts sociaux, c'est-à-dire les dommages et désutilités subis par les autres agents. Par exemple le coût privé d'un plein de gasoil n'est que de quelques dizaines d'euros alors que son coût social est bien supérieur, compte tenu des coûts de dépollution et ceux relatifs à la santé consécutifs à la dégradation de la qualité de l'air.
- Les subventions à l'innovation visent quant à elles à internaliser les externalités *positives*, en assurant la prise en charge par la collectivité d'une partie du surcoût privé supporté par un producteur d'externalité positive : ainsi une compagnie de taxis qui décide d'acheter des véhicules électriques voit-elle son coût de production privé augmenter de plusieurs milliers d'euros alors que sa décision est à l'origine d'une diminution notable du coût social lié à l'activité de transport de passagers.

Retrouvez éducol sur



Ces instruments économiques (taxation, droits à polluer, subvention à l'innovation verte) poussent les agents à mettre en œuvre les mesures de dépollution dont le coût marginal est inférieur au taux de la taxe, à la subvention ou au prix des permis. Les entreprises pour lesquelles ces coûts sont trop élevés s'affranchiront de cet effort de réduction en payant la taxe, en renonçant à la subvention ou en achetant des permis.

### La réglementation

Afin d'empêcher la production de gaz à effet de serre, il est tout d'abord possible d'agir à la source des externalités négatives, par l'édition de normes environnementales qui peuvent imposer des obligations, soit de faire (obligation de recycler les déchets dans des usines de recyclage par exemple), soit de ne pas faire (interdiction des gaz dégradant la couche d'ozone de type chlorofluocarbone (CFC), seuil quantitatif d'émission de substances polluantes à ne pas dépasser par exemple).

On peut distinguer plusieurs sortes de normes :

- les normes *d'émission* imposant un plafond maximal d'émission ne devant pas être dépassé sous peine de sanctions administratives, pénales ou financières (par exemple la limitation du rejet de gaz à effet de serre par les moteurs des automobiles) ;
- les normes *de procédés* imposant aux agents l'usage d'un certain nombre d'équipements utilisant des technologies moins polluantes (obligation d'installer un pot catalytique sur tous les véhicules neufs) ;
- les normes *de produit* imposant certaines caractéristiques aux produits (par exemple l'interdiction des ampoules à incandescence) ;
- les normes *de qualité* (qualité de l'air, qualité de l'eau) devant faire l'objet de contrôles et de mesures appropriées en cas de dépassement de la norme (par exemple les normes d'isolation thermique pour les bâtiments : double vitrage, limite de consommation énergétique...).

### Le marché des quotas d'émission

Le marché du carbone s'inspire du théorème de Ronald Coase : dès lors que les droits de propriété sont parfaitement définis et que les coûts de transaction sont nuls, le marché est aussi efficace que l'État pour résoudre les problèmes liés à l'existence d'externalités.

Les pouvoirs publics peuvent ainsi fixer aux agents émetteurs un volume *total* d'émissions autorisées et sanctionnent financièrement ceux qui les dépassent, tout en autorisant l'échange des quotas ainsi établis. Les quotas sont alors échangés sur le marché des quotas d'émissions. Les entreprises les plus polluantes (les demandeuses) achètent les quotas qui leur manquent et les entreprises les plus vertueuses vendent les quotas non utilisés. Le prix va alors être fixé à la rencontre entre l'offre et la demande de quotas. Dans les deux cas, les entreprises sont gagnantes : les premières achetant les quotas à un prix inférieur aux dépenses d'investissement réalisées pour réduire leur niveau de pollution, alors que les secondes rentabilisent leurs efforts de dépollution. L'émission polluante comporte donc ainsi un coût privé additionnel pour le producteur.

Les premiers marchés de quotas environnementaux ont été instaurés au cours des années 1990 aux États-Unis pour lutter contre les pluies acides dues aux émissions de dioxyde de soufre. Ils ont par la suite été appliqués aux émissions de GES dans le

cadre du protocole de Kyoto, puis à différents niveaux régionaux et multinationaux, le système le plus développé à ce jour étant le marché européen d'échange de quotas de CO<sub>2</sub> (EU ETS pour *European Union Emissions Trading Scheme*).

Le marché du carbone, ou système d'échanges de quotas d'émissions (SEQE ou ETS selon son acronyme anglais) régit les émissions des industries lourdes européennes et des centrales électriques, soit plus de 11 000 grandes installations (centrales électriques à charbon et à gaz, aciéries, cimenteries, verreries, et aviation depuis 2012) produisant environ 45 % des émissions de GES de l'UE.

Les pays de l'Union ont mis en place ce nouveau marché en 2005. Dans un premier temps, de 2005 à 2007 (phase 1), des quotas d'émission ont été accordés gratuitement aux industriels concernés, qui ont eu ensuite la possibilité de les échanger sur ce « marché du carbone ». À partir de 2008 (phase 2), il est devenu possible de transférer (procédure de « banking ») ces quotas d'une période à l'autre. De 2013 à 2020 (phase 3), les quotas ont été attribués dans l'objectif d'une baisse de 20 % des émissions de gaz à effet de serre et une partie des quotas a été mise aux enchères, le reste continuant d'être distribué gratuitement. Le secteur de l'électricité est soumis uniquement au système des enchères. Le cadre législatif a été révisé en 2018 pour la phase 4 (2021-2030) et vise une réduction d'au moins 40 % de ses émissions de gaz à effet de serre d'ici 2030 par rapport à 2005.

### La taxation

Au cœur de la fiscalité environnementale, l'écotaxe est fondée sur le principe du « pollueur-payeur » : elle est assise sur le prix de vente des produits en fonction de la quantité de GES émis lors de leur utilisation. Le but est de modifier les prix relatifs pour influencer les choix des agents économiques (producteurs et consommateurs). L'agent économique est ainsi incité à réduire ses émissions polluantes en internalisant les externalités environnementales lors de ses décisions de production et de consommation. Il est aussi encouragé à utiliser des technologies moins polluantes. Plus la taxe sera élevée, plus la politique sera incitative pour l'agent économique. Le but est d'inclure dans le prix le coût environnemental induit par la dégradation du milieu.

Dans la mise en œuvre d'une taxe, les pouvoirs publics ont donc une triple tâche : en fixer le niveau, en organiser la collecte et décider de l'affectation du produit collecté.

**En France, le projet de « taxe carbone » ou « contribution climat énergie »**, initié par les concertations de 2007 dites du « Grenelle de l'environnement », répondait à cette logique : associée à l'émission de gaz à effet de serre, cette fiscalité devait concerner les particuliers et les entreprises n'étant pas déjà soumises au marché européen de quotas d'émission, le principe adopté étant celui d'une imposition proportionnelle à la consommation d'énergies fossiles. La loi votée a finalement été censurée par le Conseil constitutionnel puis abandonnée.

Il faudra alors attendre 2014 et la loi de finances pour voir la taxe carbone déployée en France. Son coût initial hors taxe était de 7,00 € par tonne de CO<sub>2</sub>. Ce coût est passé, comme prévu à l'origine, à 14,50 € en 2015, 22,00 € en 2016 et a atteint les 44,60 € en 2018. La taxe carbone, qui pèse lourdement sur le prix à la pompe, a suscité un mouvement social sans précédent en novembre 2018 (les Gilets jaunes), conduisant en décembre 2018 le gouvernement à geler cette taxe pour la première fois. Cependant, la hausse pour 2020 est toujours prévue.

Retrouvez éducol sur



Le gouvernement français a également engagé depuis 2014 une **politique de convergence de la taxation entre l'essence et le gazole**. Le différentiel de taxation entre gazole et essence, qui atteignait 17 centimes d'euro par litre en 2014, a été réduit à moins de 9 centimes d'euro par litre en 2018 et sera totalement annulé en 2021.

**Enfin, le bonus-malus automobile**, mis en place fin 2007, a pour objectif de faire évoluer la flotte automobile vers les véhicules les plus faiblement émetteurs de CO<sub>2</sub>, incitant les acheteurs (ménages et entreprises) à porter leur choix sur des modèles moins émetteurs et incitant les producteurs à offrir des véhicules plus sobres en énergie.

### La subvention à l'innovation

Les entreprises ne pouvant capter la totalité des bénéfices d'une innovation, les entreprises investissent moins dans des procédés et produits innovants qu'elles ne seraient incitées à le faire autrement. Pour favoriser l'innovation dans les secteurs verts et permettre à ceux-ci de représenter une source de croissance endogène, les subventions à l'innovation verte consistent à mettre en place des financements publics pour les différentes étapes précédant la mise sur le marché, permettant ainsi de réduire les contraintes fortes de financement pesant tout particulièrement sur les innovations vertes en raison du degré élevé de risque technique et commercial. On peut citer, à titre d'exemples, le programme d'innovation verte de la BERD (Banque européenne pour la reconstruction et le développement) à destination des PME innovantes de Bulgarie, Lettonie et Roumanie, le programme LIFE (l'instrument financier pour l'environnement) de la Commission européenne et le PIA (programme des investissements d'avenir) de l'État français.

**Ces différents instruments, s'ils présentent des avantages, se heurtent cependant à des limites.**

- La réglementation est particulièrement utile face à l'urgence d'une situation (réglementations routières lors des pics de pollution). Mais, d'un point de vue économique, son application uniforme à tous les agents, sans tenir compte des différences de coûts relatifs entre les agents économiques, peut mettre en difficulté les plus fragiles. En outre, elle peut conduire à un effet rebond (paradoxe de Jevons) : par exemple, en diminuant le plafond d'émissions de CO<sub>2</sub> par kilomètre des automobiles, les constructeurs réduisent la consommation de carburant de la voiture au km. Ainsi, le coût au kilomètre diminuant, les consommateurs peuvent être incités à circuler plus. *In fine*, le volume total d'émissions de CO<sub>2</sub> ne diminue pas, voire augmente.
- Les taxes et marchés de quotas constituent des incitations pécuniaires visant à encourager une modification du comportement des agents économiques à réduire leurs émissions de GES de manière économiquement efficace. Les taxes procurent parallèlement une recette fiscale supplémentaire, de même que les quotas d'émission lorsqu'ils sont vendus, notamment aux enchères. Ces recettes pour l'État peuvent être redistribuées (financement d'infrastructures de transport, subvention de la recherche dans des technologies alternatives, redistribution aux ménages les plus pauvres ou les plus affectés par la taxe...). L'effet négatif de la hausse du prix des énergies fossiles peut ainsi être contrebalancé par les effets positifs des mesures de redistribution et générer un double dividende. La taxation (et ce, plus encore sans redistribution) pèse toutefois sur le pouvoir d'achat des ménages, notamment les plus pauvres, et peut nuire à la compétitivité des entreprises.



- L'instauration d'un prix du carbone par un système de taxes ou sur un marché de permis à polluer a aussi un coût en termes de croissance : lorsque, sous l'effet du renchérissement du carbone, l'innovation se déplace des secteurs à maturité (et polluants) vers les secteurs jeunes (et propres), la croissance du PIB ralentit au départ, du fait d'une productivité initialement plus faible dans les nouveaux secteurs. Le rattrapage économique des nouveaux secteurs verts peut en outre prendre un certain temps.
- La solution optimale exige donc de combiner ces instruments à des subventions directes à la R&D dans les technologies propres pour la promotion des nouvelles technologies vertes. Le choix du champ de ces subventions est alors à questionner : en effet, lorsque celles-ci sont globales et génériques, elles risquent de correspondre à un saupoudrage des mesures d'appui à l'innovation ; et lorsqu'elles se focalisent sur des technologies spécifiques, ce ciblage en limite l'efficacité globale. Si les subventions à l'innovation verte soutiennent les comportements vertueux au lieu de pénaliser les comportements polluants, elles ont un impact sur les finances publiques qui nécessite de trouver de nouvelles recettes, ce qui s'avère compliqué dans le contexte actuel.
- La fiscalité environnementale oblige en outre les assujettis à payer une taxe sur l'ensemble de leurs émissions, alors qu'un marché des quotas avec allocation initiale gratuite ne les pénalise que pour le surplus d'émissions, ce qui peut être plus facilement accepté dans les secteurs fortement exposés à la concurrence internationale. Cependant, la fiscalité environnementale est plus adaptée lorsque les pollueurs sont nombreux et dispersés (c'est le cas des véhicules particuliers ou des exploitations agricoles). Le système de permis ne concerne d'ailleurs qu'un nombre limité d'entreprises (environ 11 000 installations industrielles).
- Enfin, compte tenu de la difficulté à quantifier - en termes monétaires - les externalités environnementales, il est complexe de mettre en place des instruments efficaces. Leur mise en œuvre peut également se heurter à des dysfonctionnements de l'action publique.
- L'action publique peut s'avérer inefficace par exemple lorsque les lois et/ou annonces ministérielles ne sont pas ou trop tardivement mises en application (décrets d'application non mis en place, directives européennes non transposées au niveau national ou avec beaucoup de retard...). Elle peut être également inefficace : certaines réglementations sont contournées lorsque les lois sont assorties d'exceptions (par exemple concernant l'urbanisation du littoral ou en montagne). D'autres, face aux lobbies, peuvent être vouées à l'échec (à l'exemple de l'écotaxe poids lourds). Le scandale du Dieselgate, révélé en 2015, illustre la capacité du constructeur automobile Volkswagen à se soustraire aux normes antipollution, en équipant ses véhicules d'un logiciel permettant de modifier le comportement du véhicule durant les tests d'émissions.
- La taxe, comme le marché des quotas d'émission, peut aboutir à la fixation d'un prix trop faible pour le carbone, insuffisant pour inciter à une réduction assez forte des émissions. En effet, la taxation, si son niveau est trop faible pour modifier les comportements des agents, peut aussi s'avérer inefficace. De même, l'allocation de permis trop généreuse (ayant induit un fléchissement du prix du quota), cumulée à une récession dont les effets ont été mal anticipés, rend le système incapable d'engendrer un signal prix carbone suffisamment robuste, c'est-à-dire à la fois élevé et prévisible. Deux effondrements de prix ont ainsi laissé un prix du carbone environ sept fois inférieur à ce qu'il aurait dû être (en décembre 2017, ce prix était de l'ordre de 7,00 € la tonne de CO<sub>2</sub>, à comparer avec les 47,00 € recommandés par exemple par l'*Environmental Protection Agency* américaine en février 2017).

## En prenant l'exemple du changement climatique : comprendre qu'en présence de biens communs 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

En présence de biens communs caractérisés par la non-excluabilité (impossibilité d'exclusion de l'utilisation du bien) et par la rivalité (la consommation par un agent économique en prive d'autres), deux problèmes relatifs au mécanisme du passager clandestin se posent. Pour contrer le réchauffement du climat, il faut agir sur le volume global des émissions de gaz à effet de serre. Pris individuellement, chaque émetteur a la tentation de retarder au maximum son entrée dans un jeu coopératif pour bénéficier en « passager clandestin » des actions précoces engagées par les autres acteurs. Par ailleurs, sachant que les agents économiques ont accès à la ressource, ils peuvent reporter le moment où ils vont intervenir car les coûts de la lutte contre le réchauffement sont immédiats, tandis que les bénéfices de ces politiques se réaliseront à travers le temps.

Les négociations, quand elles sont fondées sur la coopération, sont particulièrement touchées par le comportement de passager clandestin. La convention climat, adoptée en 1992 puis ratifiée par la quasi-totalité des pays du monde (196 parties), pose les fondements de la coopération internationale face au changement climatique. La négociation se réalise dans le cadre de la conférence des parties (COP) et son efficacité dépend de la bonne volonté des signataires. Plusieurs phénomènes de passager clandestin se sont produits suite au protocole de Kyoto. Les États-Unis n'ont pas ratifié le protocole et ont entraîné avec eux les Australiens (qui l'ont ratifié seulement en 2007). Le Canada s'est retiré en 2011 car les États-Unis et la Chine, les deux pays les plus émetteurs, n'étaient pas impliqués dans les efforts à consentir ; l'un par choix et l'autre par absence de contraintes imposées aux pays classés « hors Annexe I » (les pays en développement). Les pays émergents n'étant pas soumis aux engagements ont, par ailleurs, fortement augmenté leurs émissions à ce moment. L'accord de Paris, quant à lui, stimule la mobilisation des acteurs volontaires, mais ne comporte pas de règles communes en matière de mesures et vérifications qui permettraient de limiter le risque de « passagers clandestins ».

Les négociations internationales sont également contraintes par les inégalités de développement. Ainsi, dès 1997 (Kyoto), les inégalités de développement sont prises en compte dans les objectifs fixés par le protocole. Les pays hors annexe I (PED) n'étaient pas soumis aux contraintes du protocole puisqu'ils n'étaient pas considérés comme les principaux responsables des émissions de gaz à effet de serre ; en outre, la convention leur reconnaissait un droit prioritaire au développement. Aujourd'hui, cependant, les États émergents, du fait de leur développement économique, contribuent autant que les pays industrialisés aux émissions globales, même s'ils restent, pour la plupart, encore loin derrière en termes d'émissions par habitant. Depuis 2011, les conférences internationales sur le climat visent donc à poser les bases d'un accord qui associerait l'ensemble des pays à la maîtrise des rejets de GES, suivant les engagements volontaires de chaque État.

L'accord de Paris inclut un principe de différenciation : les pays développés se voient affecter des objectifs de réduction des émissions en chiffres absolus à l'échelle de leur

Retrouvez éducol sur



économie, alors que les pays en développement doivent continuer d'accroître leurs efforts d'atténuation et sont encouragés à passer progressivement à des objectifs de réduction ou de limitation des émissions à l'échelle de leur économie eu égard aux contextes nationaux différents. Ainsi, les pays émergents se sont engagés à réduire leurs émissions de GES mais avec une flexibilité « au cas par cas ». De plus, les pays développés doivent contribuer financièrement à hauteur de 100 milliards de dollars par an dès 2020 à un fonds (fonds vert pour le climat) destiné à aider les PED dans leurs projets d'atténuation et d'adaptation au changement climatique. Il doit servir en particulier à financer l'amélioration des infrastructures pour notamment lutter contre la déforestation, favoriser les transferts de technologie et les capacités d'innovation dans les PED. Depuis sa création, le fonds vert bénéficie essentiellement à l'Asie et l'Amérique latine, et peu à l'Afrique.

Retrouvez éducol sur



## Ressources et activités pédagogiques

### Activité pédagogique 1

**Objectif : Sensibiliser aux questions environnementales comme problème public**

#### Étapes et ressources préconisées

On peut partir du programme de première sur les défaillances du marché (voir la ressource [Quelles sont les principales défaillances du marché ?](#)), et identifier l'urgence dont il est question et les acteurs qui vont agir. On peut par exemple s'appuyer sur des extraits de documentaires tels que *La planète est-elle vraiment foutue ?* de David Muntaner (2018).

### Activité pédagogique 2

**Objectif : 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**

#### Étapes et ressources préconisées

À partir d'un projet environnemental local (écoquartier, tri des déchets...), on peut faire travailler les élèves sur l'identification des différents acteurs interagissant, de leurs relations et des moyens d'action.

### Activité pédagogique 3

**Objectif : Comprendre que ces acteurs entretiennent des relations de coopération et de conflit**

#### Étapes et ressources préconisées

À partir de leurs cours (dossier documentaire), on peut demander aux élèves d'établir un tableau comparatif mettant en évidence que, selon les moments et les intérêts, certains acteurs peuvent être en conflit ou en coopération sur les enjeux environnementaux.

Acteurs	Exemples de conflits	Exemples de coopérations
associations/pouvoirs publics		
associations/entreprises		
experts/pouvoirs publics		
société civile/organisations internationales		
entreprises/pouvoirs publics		
...		

## Activité pédagogique 4

**Objectif : Comprendre qu'en présence de biens communs les négociations et accords internationaux liés à la préservation de l'environnement sont contraints par des stratégies de passager clandestin**

### Étapes et ressources préconisées

- **Étape 1 :** On peut se référer au film documentaire intitulé [L' Accord de Paris, les coulisses de la COP21](#) et diffusé par le ministère de l'Europe et des affaires étrangères le 22 avril 2016. Ce documentaire montre le travail des négociateurs et du président de la COP 21 pour réussir à obtenir un consensus international sur le dérèglement climatique. Il offre également un regard historique en rappelant la genèse des négociations sur le dérèglement climatique, avec les témoignages de Laurent Fabius et des principaux acteurs de cette négociation.  
À partir de ce film documentaire, on peut demander aux élèves de :
  - repérer les acteurs présents à la COP21 et caractériser la complexité de la négociation ;
  - mettre en évidence l'opposition pays développés/pays en développement par rapport à la décarbonisation nécessaire : conséquences du modèle actuel pour les pays riches et les PED, conséquences de la décarbonisation pour les pays riches et les PED, possibilité de chacun de contribuer à l'effort collectif.
- **Étape 2 :** On peut se référer au reportage vidéo intitulé [Donald Trump retire les États-Unis de l'accord de Paris sur le Climat](#), diffusé le 2 juin 2017 sur France 3 et disponible sur Lumni grâce à l'INA et à la vidéo intitulée [Trump : l'ennemi du climat](#), diffusée le 26 mai 2017 sur France 24.  
À partir de ces ressources, on peut demander aux élèves de :
  - mettre en évidence le fait que le retrait des États-Unis de l'accord de Paris est lié à la pression des entreprises et des lobbies.
  - montrer l'opposition entre acteurs.

Retrouvez éduscol sur



## Bibliographie et sitographie indicatives

### Bibliographie

- Aghion, P., Hemous, D. & Veugelers, R. (2009), *Quelles politiques pour encourager l'innovation verte ?* La Découverte, Regards croisés sur l'économie, 6(2) p.165-174.
- Aspe, C. et Jacque, M. (2012), *Environnement et société. Une analyse sociologique de la question environnementale*, Maison des sciences de l'homme.
- Berger, A. De Perthuis, C. et Perin, N. (2016), *Le développement durable*, Nathan, Collection Repères pratiques.
- Bréon, F.-M. Luneau, G. (2018), *Atlas du climat. Face aux défis du réchauffement*, Autrement.
- Cassou, C. et Masson-Delmotte, V. (2015), *Parlons climat en 30 questions*, La Documentation française.
- Jacquemot, P. (2017), *Dictionnaire encyclopédique du développement durable*, Sciences Humaines.
- Lascoumes, P. (2018), *Action publique et environnement*, PUF, Que sais-je ?
- Lascoumes, P. [Le Galès](#), P. (2012), *Sociologie de l'action publique*, Armand Colin, (2<sup>e</sup> édition).
- Laurent, É. (2018), *V / La politique climatique européenne : vers une nouvelle ambition ?* Dans : OFCE éd., *L'économie européenne 2018* (pp. 56-68), La Découverte, Collection Repère.
- Piro, P. (2014), *La transition énergétique ?* Belin, Collection Infographies.
- Wendling, C. (2008), *Les instruments économiques au service des politiques environnementales*, Économie & prévision, n° 182, pp. 147-154.
- *L'économie en 2020*, Alternatives Economiques, HS n° 120, février 2020, pp. 68-69.
- *L'économie verte*, Cahiers Français, n° 355, mars-avril 2010, pp. 33 à 60.
- *Action ! La société civile plus mobilisée que jamais contre le réchauffement climatique au moment où se tient la COP21 à Paris*, Courrier International, n° 1309, du 3 au 9 décembre 2015, pp. 40 à 49.
- *Comment va le monde ?* Sciences humaines, n° 300, février 2018.

## Sitographie

- France Culture. *L'Europe et l'environnement : les candidats surfent-ils sur la vague ?* émission diffusée le 19/05/2019 (58 min). Que peuvent les États et l'Europe pour l'environnement, à quelle échelle, avec quels moyens, face à quelles contraintes ou pressions ? Quels sont les acteurs qui entrent en jeu ? <https://www.franceculture.fr/emissions/de-cause-a-effets-le-magazine-de-lenvironnement/leurope-et-lenvironnement-les-candidats-surfent-ils-sur-la-vague>
- Les stratégies de communication des ONG environnementales : le cas de Greenpeace et de WWF. [http://doc.sciencespo-lyon.fr/Ressources/Documents/Etudiants/Memoires/Cyberdocs/MFE2010/lebourgeois\\_m/pdf/lebourgeois\\_m.pdf](http://doc.sciencespo-lyon.fr/Ressources/Documents/Etudiants/Memoires/Cyberdocs/MFE2010/lebourgeois_m/pdf/lebourgeois_m.pdf)
- Ministère de la transition écologique et solidaire. *Plan climat : 1 planète, 1 plan.* <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/sites/default/files/2017.07.06%20-%20Plan%20Climat.pdf>
- Vie Publique. Éclairage. *La politique de la France face au changement climatique : le Plan climat.* <https://vie-publique.fr/eclairage/19383-la-politique-de-la-france-face-au-changement-climatique-le-plan-climat>
- Greenpeace. Notre histoire. <https://www.greenpeace.fr/connaitre-greenpeace/historique/>
- Un site officiel de l'Union européenne. Action pour le climat. *Système d'échange de quotas d'émission de l'UE (SEQE-UE).* [https://ec.europa.eu/clima/policies/ets\\_fr](https://ec.europa.eu/clima/policies/ets_fr)
- EUR-Lex. L'accès au droit de l'Union européenne. *Protocole de Kyoto sur les changements climatiques.* <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=LEGISSUM:l28060>
- GEO. Environnement. *Protocole de Kyoto : enjeux et bilan.* <https://www.geo.fr/environnement/protocole-de-kyoto-enjeux-et-bilan-193595>
- Sénat. Un site au service des citoyens. Environnement. *Proposition de décision du Conseil relative à l'approbation, au nom de la Communauté européenne, du protocole de Kyoto à la convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques et l'exécution conjointe des engagements qui en découlent.* <https://www.senat.fr/ue/pac/E1903.html>
- Petit, Y. (2018). *Rapport introductif « La lutte contre le réchauffement climatique après l'Accord de Paris : quelles perspectives ? »*. Un article de la revue [Vertigo] *La revue électronique en sciences de l'environnement*, Volume 18, Numéro 1, Mai 2018, *Protection internationale du climat et souveraineté étatique.* <https://doi.org/10.4000/vertigo.19645>
- Ministère de la transition écologique. *Marchés du carbone.* <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/marches-du-carbone>
- Ministère de la transition écologique. *La fiscalité environnementale.* <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/fiscalite-environnementale>
- Chaire économie du climat. Informations et Débats. *L'accord de Paris : un « passager clandestin » nommé Trump.* <https://www.chaireeconomieduclimat.org/publications/info-debats/laccord-de-paris-passager-clandestin-nomme-trump/>