

Comment un marché concurrentiel fonctionne-t-il ?

Objectifs d'apprentissage

- Savoir que le marché est une institution et savoir distinguer les marchés selon leur degré de concurrence (de la concurrence parfaite au monopole)
- Savoir interpréter des courbes d'offre et de demande ainsi que leurs pentes, et comprendre comment leur confrontation détermine l'équilibre sur un marché de type concurrentiel où les agents sont preneurs de prix.
- Savoir illustrer et interpréter les déplacements des courbes et sur les courbes, par différents exemples chiffrés, notamment celui de la mise en œuvre d'une taxe forfaitaire.
- Savoir déduire la courbe d'offre de la maximisation du profit par le producteur et comprendre, qu'en situation de coût marginal croissant, le producteur produit la quantité qui permet d'égaliser le coût marginal et le prix ; savoir l'illustrer par des exemples.
- Comprendre les notions de surplus du producteur et du consommateur.
- Comprendre la notion de gains à l'échange et savoir que la somme des surplus est maximisée à l'équilibre.



Table des matières

Complément pour le professeur	4
I. Savoir que le marché est une institution et savoir distinguer les marchés selon leur degré de concurrence (de la concurrence parfaite au monopole)	4
<i>Encadré : Extraits du règlement des marchés à Marseille</i>	<i>5</i>
<i>Compléments pour le professeur (possibles mais non nécessaires au traitement du programme) ..</i>	<i>7</i>
II. Savoir interpréter des courbes d'offre et de demande ainsi que leurs pentes, et comprendre comment leur confrontation détermine l'équilibre sur un marché de type concurrentiel où les agents sont preneurs de prix.	8
<i>Compléments pour le professeur (possibles mais non nécessaires au traitement du programme) ..</i>	<i>8</i>
<i>Marché de l'ail rose de Lautrec en 1975, Syndicat de l'ail rose de Lautrec.</i>	<i>9</i>
<i>Syndicat de l'ail rose de Lautrec.....</i>	<i>9</i>
<i>Complément pour le professeur</i>	<i>10</i>
<i>Tableau 1: Marché de l'ail rose de Lautrec label rouge en grappe (« manouille ») de 1kg - Exemple inspiré des conditions de production et de vente entre 2010 et 2018</i>	<i>10</i>
<i>Graphique 1: Demande d'ail rose label grappe de 1kg</i>	<i>11</i>
<i>Graphique 2: Offre d'ail rose label grappe de 1kg</i>	<i>11</i>
<i>Complément pour le professeur</i>	<i>12</i>
<i>Graphique 3 :Marché de l'ail rose de Lautrec - Grappes de 1kg Label rouge.....</i>	<i>13</i>
<i>Compléments pour le professeur</i>	<i>13</i>
<i>Encadré</i>	<i>14</i>
<i>Complément pour le professeur.....</i>	<i>14</i>
<i>Compléments pour le professeur (possibles mais non nécessaires au traitement du programme) ..</i>	<i>15</i>
<i>Complément pour le professeur.....</i>	<i>16</i>
III. Savoir illustrer et interpréter les déplacements des courbes et sur les courbes, par différents exemples chiffrés, notamment celui de la mise en œuvre d'une taxe forfaitaire. .	16
<i>Graphique 4 : Déplacement de la courbe d'offre suite à une maladie affectant les quantités produites</i>	<i>17</i>
<i>Graphique 5: Déplacement de la courbe de demande suite à un changement des goûts des consommateurs</i>	<i>18</i>
<i>Tableau 2.....</i>	<i>18</i>
<i>Graphique 6 : Marché de l'ail rose de Lautrec avec une taxe de 0,50€ versée par les vendeurs...20</i>	<i>20</i>
<i>Tableau 4: Marché de l'ail rose de Lautrec label rouge en grappe (« manouille ») de 1kg, avec une taxe sur la demande de 0,50€/kg.....</i>	<i>21</i>
<i>Graphique 7 : Marché de l'ail rose de Lautrec avec une taxe de 0,50€ versée par les acheteurs...22</i>	<i>22</i>
IV. Savoir déduire la courbe d'offre de la maximisation du profit par le producteur et comprendre, qu'en situation de coût marginal croissant, le producteur produit la quantité qui permet d'égaliser le coût marginal et le prix ; savoir l'illustrer par des exemples.	23
<i>Tableau 5 : Production d'ail sur une demi-journée de travail (exemple fictif).....</i>	<i>24</i>

Graphique 8: Courbes de coût moyen et de coût marginal d'Alain	26
Graphique 9: Le choix du niveau de production d'Alain pour un prix de marché de 6,30€.....	27
Tableau 7 : Les coûts, les recettes et le profit de la production d'ail d'Alain pour un prix de marché de 6,30€ (exemple fictif)	28
Compléments pour le professeur (possibles mais non nécessaires au traitement du programme)	28
Graphique 10 : La maximisation du profit d'Alain pour un prix de marché de 6,30€.....	29
Graphique 11 : La maximisation du profit d'Alain pour un prix de marché de 7€.....	30
Compléments pour le professeur (possibles mais non nécessaires à la réalisation du programme) ..	30
Courbe d'offre d'Alain à court terme	31
Graphique 12 : Courbe d'offre d'Alain à long terme	32
Graphique 13	32
V. Comprendre les notions de surplus du producteur et du consommateur.	33
Graphique 14 : Surplus des consommateurs	33
Graphique 15 : Hausse du surplus des consommateurs pour une baisse du prix de marché	34
Graphique 16 : Surplus des producteurs.....	35
Graphique 17 : Hausse du surplus des producteurs pour une hausse du prix de marché.....	35
VI. Comprendre la notion de gains à l'échange et savoir que la somme des surplus est maximisée à l'équilibre.	36
Graphique 18 : Surplus total.....	36
Compléments pour le professeur (possibles- mais non nécessaires à la réalisation du programme) .	36
Graphique 19 : Surplus avec un prix garanti	3
Pour conclure.....	38
Compléments pour le professeur : Focus sur le rôle des institutions dans l'analyse de Douglas C. North.....	38
Compléments pour le professeur : Focus sur les autres configurations d'équilibre en pure concurrence.....	40
Compléments pour le professeur : Focus sur les preuves empiriques du fonctionnement du marché de pure concurrence.....	41
La double enchère orale	43
Encadré 7.19 Un exemple d'une des expériences réalisées par Vernon Smith (1962)	43
Les négociations bilatérales.....	44
Un exemple d'une expérience sur le terrain réalisée par List (2004).....	44
Compléments pour le professeur : comment parvient-on à l'équilibre sur un marché concurrentiel ?	45
Le commissaire-priseur.....	45
Des forces de convergence.....	45
Un tâtonnement organisé par le commissaire-priseur ou spontané.....	46
Références bibliographiques.....	46

Complément pour le professeur

Le modèle de marché a déjà été travaillé par les élèves en classe de seconde. Les mécanismes de base tels que la construction de courbes d'offre et de demande, la détermination du prix d'équilibre dans un cadre concurrentiel ainsi que les effets d'une taxe ont été travaillés, sur une durée d'environ 9 heures d'enseignement. Le travail sur le marché qui débute en première s'appuie donc sur un certain nombre d'acquis. Leur révision va permettre de les renforcer et d'aller plus loin dans l'étude des phénomènes qu'il permet d'appréhender. Tout d'abord au niveau des marchés concurrentiels, ensuite au niveau des marchés imparfaitement concurrentiels et enfin au niveau des défaillances de marché. Cette répartition est classique dans les programmes de SES et permet une progression du simple vers le complexe. Les objectifs d'apprentissage sont ambitieux et permettent, à l'aide de modèles et de mécanismes simples en microéconomie de fournir les bases nécessaires pour traiter le programme de terminale et permettre d'éclairer et de comprendre un certain nombre de faits qui sont proches de nos élèves. Pourquoi les prix du pétrole ou du blé, qui affectent directement le pouvoir d'achat, varient-ils ? Sur qui reposent les taxes environnementales ? Comment les variations du prix du lait affectent les décisions des producteurs ? La situation de concurrence est-elle avantageuse pour la société ? Pourquoi les producteurs d'électroménager essaient-ils d'échapper à la concurrence ? Pourquoi la commission européenne a-t-elle infligé une amende record à Google ? Pourquoi les mécanismes de marché n'offrent-ils pas de solution à l'affaiblissement de la biodiversité, à la disparition des ressources halieutiques ? Pourquoi les assureurs font-ils payer une prime plus importante à ceux qui présentent des risques plus élevés ? Pourquoi l'État a-t-il instauré une taxe carbone ? Le programme propose des outils qui vont permettre de répondre à ces questions d'actualité et auxquelles la science économique apporte un éclairage spécifique.

I. Savoir que le marché est une institution et savoir distinguer les marchés selon leur degré de concurrence (de la concurrence parfaite au monopole)

Marché hebdomadaire de notre quartier, marché du travail, supermarché, marché aux fleurs, marché d'intérêt national, marché du blé, marché de l'automobile, le terme de marché est présent dans notre vocabulaire quotidien et désigne un ensemble de réalités diverses. Il désigne souvent un lieu de rencontre entre des acheteurs et des vendeurs, mais aussi parfois le niveau de la production dans un domaine particulier, c'est le cas lorsque l'on évoque le marché de l'automobile. Le marché comme lieu d'échanges recouvre des situations qui diffèrent par le degré de dématérialisation (réel ou virtuel), le niveau géographique (du plus local, le quartier au plus global, le niveau mondial), le degré de concurrence (fort ou faible). Cependant, les marchés s'inscrivent toujours dans une réalité sociale, ils ne sont pas détachés des agents et des organisations qui les rendent possibles. Pourrais-je m'installer sur la place publique de mon quartier dès demain pour y vendre des bouquets de fleurs cueillies dans mon jardin ? A l'exception notable du muguet le 1er mai, je risque fort de m'attirer des ennuis (une amende et une possible confiscation de mes marchandises). Pourquoi cela ? Parce que les marchés réels

sont encadrés par des institutions, c'est-à-dire un ensemble de règles, de normes et de conventions formelles et informelles au sens de Douglas North, qui lui permettent d'exister et de fonctionner. Les institutions sont donc en quelque sorte les « règles du jeu », le cadre des interactions. Par exemple, je dois posséder ce que je vends. L'échange marchand nécessite donc des droits de propriété. Par ailleurs, j'accepterai dans l'échange marchand une contrepartie qui ne me lèse pas, notamment la monnaie. En effet, la monnaie, parce qu'elle contient la confiance des acteurs est un instrument qui permet de socialiser les décisions individuelles de production et de vente sur les marchés. De plus l'acheteur qui s'adresse à moi cherchera des informations non faussées sur la quantité, le prix, la qualité. L'affichage des prix, l'étiquetage des caractéristiques du produit, l'unification des systèmes de poids et mesures vont permettre de faciliter les échanges marchands. Enfin, si plusieurs personnes veulent un bouquet de fleurs, il faut une règle pour les servir sans conflit. Faire la queue, attendre son tour, sont des conventions entre les acteurs qui existent et qui permettent là encore de réaliser l'échange marchand. Parmi les institutions clés qui permettent le fonctionnement du marché, il y a donc les droits de propriété, la monnaie, mais aussi les systèmes de poids et de mesure, l'affichage des prix entre autres. Sans ces règles, formelles et informelles, l'échange marchand ne peut se produire. Le marché s'inscrit dans une réalité sociale institutionnalisée. Par exemple, si je souhaite vendre des fleurs sur les marchés à Marseille, je devrais me conformer à un certain nombre de règles :

Encadré : Extraits du règlement des marchés à Marseille

ARTICLE 1 - Nature des ventes des marchés de consommation : Les marchés dits de consommation sont réservés à la vente au détail de fruits, légumes, denrées alimentaires, viennoiseries, fleurs et plantes, de produits de la mer et d'eau douce, de poissons d'aquarium, de produits manufacturés. Les marchés thématiques sont réservés aux timbres et aux livres usagés.

ARTICLE 2 – Création – Transfert – Suppression de marchés : Les marchés sont créés, supprimés ou transférés par délibération du Conseil Municipal, après consultation de la commission consultative du commerce non sédentaire visée au chapitre IX du présent règlement. Le déplacement provisoire d'un marché, fait l'objet d'un Arrêté municipal.

ARTICLE 3 – Localisation des marchés – Emplacements : Les marchés se tiennent sur les emplacements et dans les conditions fixées par délibération du Conseil Municipal et par le présent règlement. Chaque emplacement est généralement délimité par un marquage au sol ou /et une numérotation. (...)

ARTICLE 8.3 – Occupation des places : En aucun cas, un commerçant non sédentaire, ne pourra s'installer sur une place vacante sans l'accord du placier collecteur, ni réserver une place par quelque moyen que ce soit. Les forains placés en journaliers sur les places laissées vacantes à l'heure d'ouverture du marché par leurs occupants habituels, ne pourront pas être placés plus de

7 jours consécutifs sur le même emplacement. (...)

ARTICLE 9 – Documents professionnels : Nul ne peut exercer une activité commerciale sur un marché sans en avoir obtenu l'autorisation et satisfait au préalable à toutes les obligations inhérentes à la profession de commerçant non sédentaire. (...)

ARTICLE 17 - Horaires de déballages et remballage – installation : Les commerçants ne peuvent occuper leur place plus d'1 heure avant l'heure d'ouverture à la vente du marché (3H00 avant l'ouverture pour les alimentaires, 1h30 avant l'ouverture pour les Producteurs du cours Julien). La vente doit être terminée à la fermeture du marché. L'évacuation et le nettoyage des em

placements doivent être terminés 1/2 heure, au plus tard, après l'heure de fermeture officielle du marché. Les commerçants ne doivent créer ni gêne ni nuisance pour les riverains, lors de l'installation et de la fermeture de leurs bancs. (...)

ARTICLE 24 – Affichage des prix – Sécurité/Hygiène : Les marchandises, produits, denrées exposés à la vente devront : -Faire l'objet d'un affichage et étiquetage des prix, complets et conformes à la législation en vigueur. -Être conformes à la législation en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité. -Être conformes à la réglementation en vigueur en matière de qualité. (...)

ARTICLE 45 - Balances : Les appareils de pesage doivent être placés en évidence de façon à ce que tout acheteur puisse contrôler le poids de la marchandise.

Source : http://www.marseille.fr/sites/default/files/contenu/logement/ServicesetDemarches/reglement_des_marches_de_la_ville_de_marseille.pdf

J'aurais également besoin d'une autorisation spéciale, liée à la situation de commerçant non sédentaire, je devrais respecter des jours et horaires spécifiques pour m'installer, débiller, et remballer, respecter les places telles que spécifiées par le placier et les conventions entre forains, afficher mes prix, me conformer aux règles d'hygiène et de sécurité en vigueur, rendre ma balance visible si nécessaire. Les marchés ne sont donc pas des faits de nature, ils sont des constructions sociales encadrées par des institutions. Il y a donc des points communs entre eux mais aussi de nombreuses différences dont l'une est le degré de concurrence qui affecte ces marchés.

Les marchés aux fleurs, aux fruits et légumes dans une ville, ou un quartier, sont en général caractérisés par un degré élevé de concurrence, c'est-à-dire de compétition ou de rivalité entre les vendeurs et les acheteurs. Les économistes proposent différents modèles de concurrence en fonction des caractéristiques de celle-ci. Ils qualifient un marché de concurrentiel quand notamment les acteurs du marché sont suffisamment nombreux pour qu'aucun d'entre eux

de marché concurrentiel.

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

Une deuxième hypothèse est celle de l'homogénéité du produit. La concurrence pure et parfaite ne se définit que pour un type de produit parfaitement substituable, comme le cuivre, le blé dur, les renoncules, un clou etc. S'adresser à un vendeur ou un acheteur particulier n'a, dans ce modèle, pas de sens car il n'y a pas de différence entre les produits échangés. Le fleuriste qui achète des renoncules jaunes de 1ère catégorie sur le marché aux fleurs à Hyères par exemple, ne connaît pas forcément le producteur qui va lui fournir les fleurs, et inversement. Le produit est parfaitement substituable. Il en est de même pour le blé, le cuivre etc. Il y a donc un seul prix de marché pour chaque type de produit en pure concurrence. Enfin, le modèle de pure concurrence nécessite une libre entrée et sortie du marché, c'est-à-dire qu'il n'y a pas d'empêchement pour un nouvel acheteur ou vendeur d'entrer sur le marché ou d'en partir : il n'y a pas de barrières à l'entrée. Par exemple pour revendre des fleurs sur les marchés, il n'y a pas de coût irrécupérable. Il faut un camion, un parasol, des seaux et des autorisations, on peut à tout moment changer d'activité. Il est d'usage d'ajouter les conditions de transparence de l'information et de libre circulation des facteurs de production pour que la concurrence soit dite pure et parfaite. La concurrence pure n'existe pas dans la réalité mais de nombreux marchés sont proches de ce modèle et sont fortement concurrentiels comme les marchés agricoles, de matières premières par exemple.

A l'opposé, lorsqu'un seul vendeur fait face à une multitude d'acheteurs, la structure de marché est celle d'un monopole, il n'y a plus de concurrence entre les vendeurs. Dans ce cas-là, l'offreur est en mesure de contrôler le prix de vente sur le marché. On dit qu'il est faiseur de prix.

Entre ces deux situations (concurrence pure et monopole), qui sont des idéaux types, il existe différents degrés de concurrence pour des situations intermédiaires, où les entreprises sont peu nombreuses et en mesure d'influencer le prix du marché, notamment parce que l'entrée sur le marché n'est pas libre, ou parce que certains vendeurs décident de s'entendre. Il s'agit dans ce cas d'un oligopole. Les offreurs peuvent influencer les prix de par leur comportement. Celui-ci va alors dépendre de leurs interactions stratégiques : vont-ils décider de coopérer ou d'entrer dans une concurrence vive ? En effet, un marché peut être très concurrentiel avec un nombre relativement réduit de vendeurs ou d'acheteurs, si ceux-ci se livrent à une compétition forte pour obtenir des parts de marché. Par exemple dans le cas du cuivre, il y a une douzaine de producteurs mondiaux majeurs dont l'entreprise publique chilienne Codelco, les chinoises Zijin Mining en Chine, au Kirghizstan, en Serbie ou Minerals and Metals Group au Pérou ou en Australie, et pourtant ce marché est très concurrentiel comme beaucoup de marchés de matières premières. Les prix varient en fonction de l'offre et de la demande. En effet, comme le produit échangé est parfaitement homogène, chaque entreprise est incitée à baisser son prix pour ne pas perdre de parts de marché. Nous allons donc nous intéresser maintenant au modèle du marché concurrentiel et à son fonctionnement.

II. Savoir interpréter des courbes d'offre et de demande ainsi que leurs pentes et comprendre comment leur confrontation détermine l'équilibre sur un marché de type concurrentiel où les agents sont preneurs de prix.

Dans quelle mesure le modèle de marché concurrentiel peut-il nous aider à comprendre le monde réel ?

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

Les hypothèses et conditions de ce modèle peuvent-elles se retrouver dans des situations concrètes ? On donne souvent l'exemple des marchés financiers comme étant des situations où la concurrence est pure et parfaite : les acheteurs et les vendeurs y sont présents en grand nombre et sont preneurs de prix, le produit échangé (par exemple une action), est homogène, il n'y a pas de barrière à l'entrée, l'information est transparente, et les facteurs de production mobiles. Mais peut-on en dire autant d'autres marchés ?

Il suffit pour cela souvent de définir les frontières du marché que l'on cherche à expliquer pour retrouver des conditions proches de l'idéal type. Comme nous l'avons vu précédemment, la formation des prix sur de nombreux marchés agricoles et de matières premières correspondent à ce type de modèle explicatif. Pour comprendre l'importance de la délimitation des frontières du marché afin de retrouver le cadre concurrentiel, nous allons nous intéresser au marché de l'ail. Au niveau mondial il y a trois pays dominants : la Chine (80% de la production mondiale), l'Argentine et l'Espagne. Cependant, même si ce condiment se conserve bien, les échanges restent régionaux : seulement 10% de la production mondiale donne lieu à des échanges internationaux. La France est le quatrième producteur européen. Si ce produit paraît à première vue relativement homogène, il en existe en fait plusieurs catégories : ail blanc, ail violet, ail rose. Le marché de l'ail se décline donc en fait en plusieurs marchés pour chaque catégorie, voire calibre (taille de la tête d'ail). Dans chaque segment de marché, c'est un produit parfaitement substituable car il est difficile de différencier deux têtes d'ail de même catégorie et de même calibre. Sur ce marché, les producteurs sont souvent de petite taille et très nombreux. Les acheteurs sont à la fois des grossistes, des grandes surfaces et des particuliers. Ce produit n'étant que peu transformé, l'information sur sa qualité est assez transparente. Enfin, il n'y a pas de barrière à l'entrée de ce marché et les facteurs de production sont mobiles : on peut se retirer facilement de ce marché en vendant ou utilisant le capital pour produire autre chose. L'ail rose de Lautrec, qui bénéficie d'une IGP (indication géographique protégée) et d'un label depuis 1966 est reconnu pour son goût particulier et sa longue conservation. Son échange se réalise dans un premier temps de manière très localisée. C'est un exemple de marché qui est très proche du modèle de marché concurrentiel, lorsque l'on en définit les frontières. Il y a environ 150 producteurs sur 88 communes du département français du Tarn, soit une surface de 400 hectares (pour la production de la plus haute qualité). Il y a beaucoup de petits pro-

ducteurs : 65% ont moins de 2 hectares, 25% entre 2 et 5 hectares et 10% ont plus de 5 hectares. Aucun d'entre eux ne peut influencer les prix par son comportement. Ils sont preneurs de prix. Cet ail est notamment commercialisé sous la forme de « manouilles », sorte de grappe de 1kg.



Syndicat de l'ail rose de Lautrec

C'est donc aussi un produit standardisé et peu différenciable : semé en décembre et qui se récolte fin juin, il est ensuite séché (pour perdre environ 25% de son poids). La date de début de commercialisation est fixée par le syndicat de l'ail rose de Lautrec, ainsi que la fin, les étiquettes de vente et les conditionnements sont aussi homogénéisés. Pendant de nombreuses années ce marché a connu une sorte de centre de cotation, à Lautrec, où l'ensemble des producteurs se réunissaient le vendredi matin, apportant leur marchandise et où les acheteurs (grossistes) se déplaçaient pour se fournir. Le rituel était toujours le même : chaque producteur apportait sa récolte dans la malle de son automobile et à 8h, un coup de sifflet du placier de la mairie ouvrait les échanges. Les acheteurs se déplaçaient entre les producteurs et inscrivait un prix d'achat sur un bout de papier. Un signe de la tête du vendeur signifiait son accord ou au contraire son désaccord pour l'échange. Les passages se répétaient jusqu'à la fin du marché signalée par un autre coup de sifflet à 10h. La livraison et le paiement se réalisaient à la fin du marché. Le cours qui était ainsi défini donnait le niveau des prix pour les ventes sur les autres marchés de la région.



Marché de l'ail rose de Lautrec en 1975, Syndicat de l'ail rose de Lautrec.

Depuis les années 2010, cette organisation particulière de marché a disparu, les ventes se faisant, à la ferme, par correspondance, dans les foires et marchés, via des grossistes, sur les marchés d'intérêts nationaux et aux grandes surfaces. Cependant, le contexte d'échange demeure celui d'un marché concurrentiel notamment parce que les vendeurs et acheteurs sont suffisamment nombreux pour ne pas influencer le prix par leur comportement individuel. Nous pouvons donc rendre compte de la détermination du prix de ce produit grâce aux mécanismes du marché et au modèle de concurrence parfaite.

Complément pour le professeur

Le modèle de marché concurrentiel a été vu en seconde, le professeur s'appuiera donc sur un certain nombre d'acquis : connaissance d'un plan d'offre et de demande en fonction prix, comportement du consommateur et « loi de la demande », comportement du producteur et « loi de l'offre », agrégation des plans individuels d'offre et de demande, représentation graphique de l'offre et de la demande et signification de l'équilibre.

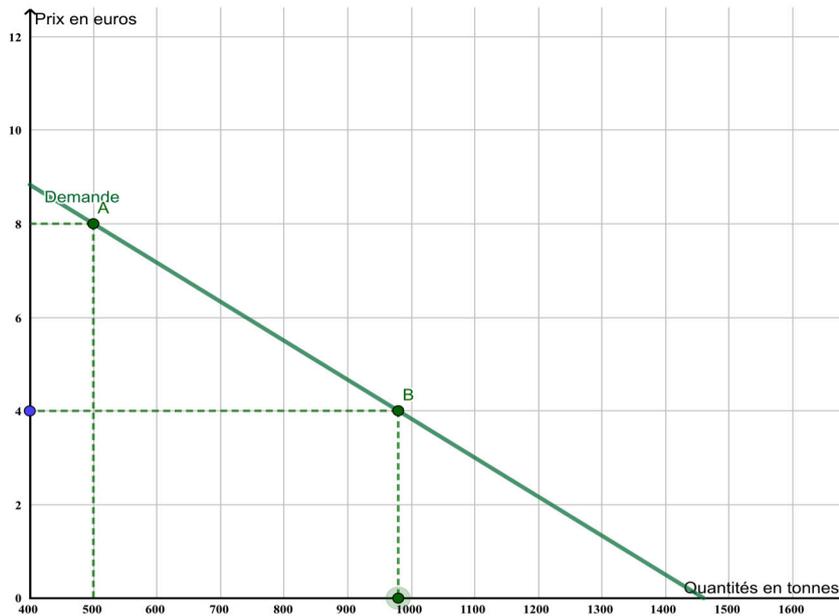
Tableau 1: Marché de l'ail rose de Lautrec label rouge en grappe (« manouille ») de 1kg - Exemple inspiré des conditions de production et de vente entre 2010 et 2018

<i>Prix en €/kg</i>	<i>Quantités offertes en tonnes</i>	<i>Quantités demandées en tonnes</i>
8	860	500
7,50	830	560
7	800	620
6,50	770	680
6	740	740
5,50	710	800
5	680	860
4,50	650	920
4	620	980
3,50	590	1040

Ce tableau nous indique comment vont se comporter les acteurs sur ce marché en fonction de différents prix de marché.

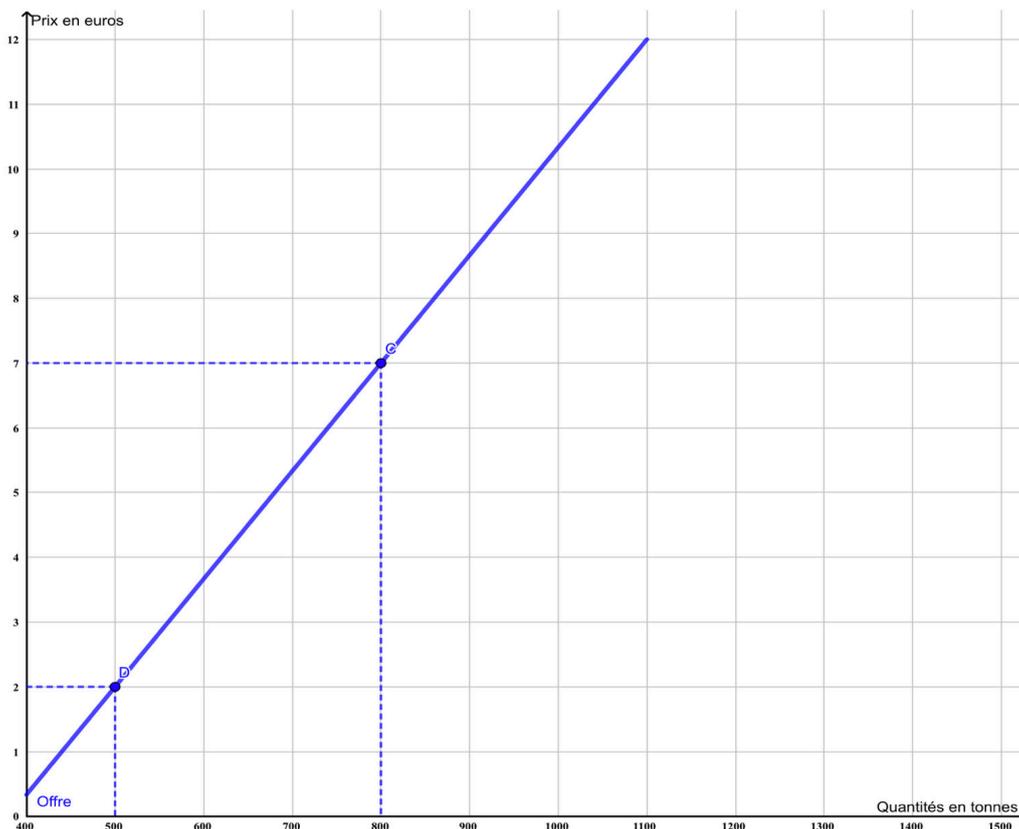
Les quantités demandées par les acheteurs correspondent à l'agrégation des demandes individuelles. La demande individuelle étant la quantité de biens (ici de grappes d'ail rose label rouge de 1kg) que l'acheteur désire se procurer pour un prix donné, tous les autres détermi-

Graphique 1: Demande d'ail rose label grappe de 1kg



Pour un prix de marché de 8€, les quantités demandées seront de 500 tonnes, et pour un prix de 4€, les quantités demandées seront de 980 tonnes. De l'autre côté du marché il y a les vendeurs d'ail. Les quantités offertes par les offreurs correspondent à l'agrégation des offres individuelles. L'offre individuelle correspond à la quantité de biens (ici des grappes d'ail d'1kg) que les producteurs sont prêts à mettre en vente pour un prix donné. L'offre de marché est croissante en fonction du prix : plus le prix augmente plus les quantités offertes seront importantes : la pente est positive.

Graphique 2: Offre d'ail rose label grappe de 1kg

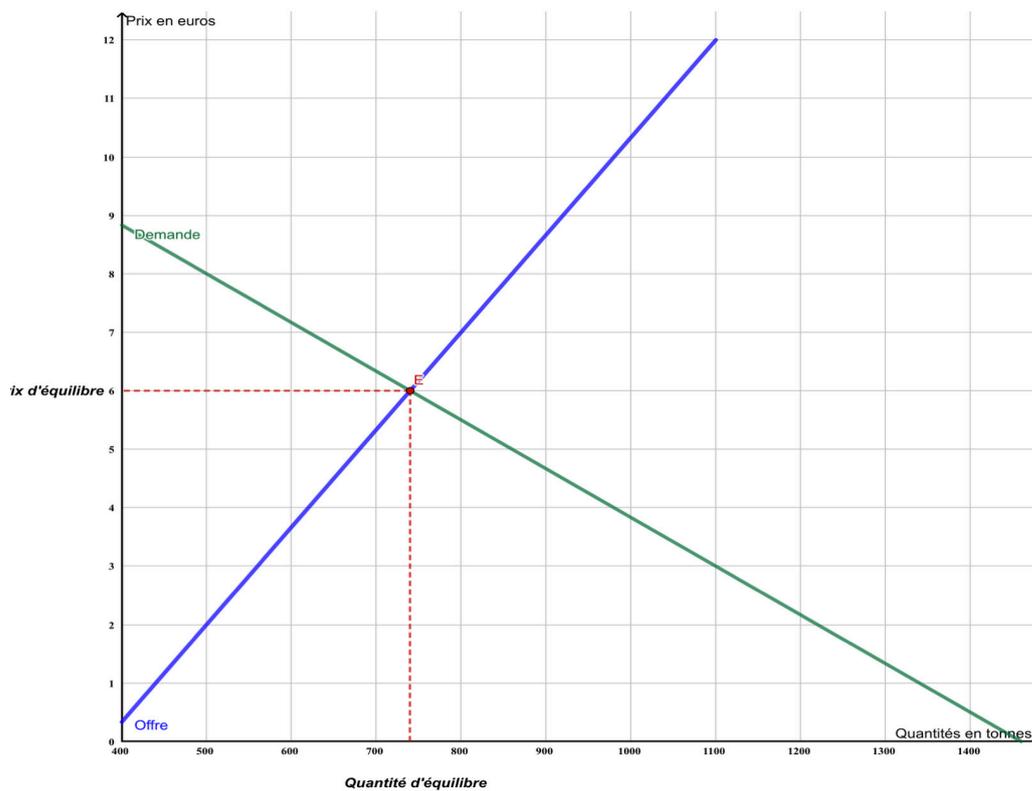


Pour un prix de marché de 7€, les vendeurs vont offrir 800 tonnes d'ail rose. Pour un prix de 2€ ils en offriront 500 tonnes. On peut remarquer que les variations des quantités offertes sont moins sensibles aux variations des prix que les quantités demandées. Par exemple la hausse du prix de 4€ à 4,5€ le kilo d'ail rose se traduit par une hausse de l'offre de 30 tonnes (650 – 620) et une baisse de la demande de 60 tonnes (920 – 980). Cela se traduit graphiquement par une pente plus proche de la verticale quand les quantités offertes ou demandées sont moins sensibles aux variations des prix et par une pente plus proche de l'horizontale quand les quantités offertes ou demandées sont plus sensibles aux variations des prix. Pour un prix inférieur à 0,40€/kg, les quantités offertes seraient nulles : plus personne ne vendrait et le marché disparaîtrait.

Complément pour le professeur

Il est cependant abusif d'assimiler la pente à l'élasticité qui est la mesure de la sensibilité d'une variable à la variation d'une autre variable et qui se mesure donc par le rapport de variations relatives. Sur une droite affine qui est le cas relevé ici la pente est la même tout au long de la droite mais pas l'élasticité. Sur la droite de demande, le passage du point A (500,8) au point E (740,6) se traduit par une variation du prix de 8€ à 6€ soit une baisse de 25% du prix. Dans le même temps les quantités demandées passent de 500 tonnes à 740 tonnes soit une hausse de 48%. L'élasticité de la demande par rapport au prix est donc de -1,92 (48%/25%). Regardons maintenant ce qu'il se passe sur le bas de la droite pour un passage du point B(980,4) au point E(740,6), c'est-à-dire une hausse du prix de 4€ à 6€ soit une hausse de 50%. Dans le même temps les quantités demandées passent de 980 tonnes à 740 tonnes soit une baisse de 24,5%. L'élasticité prix de la demande est donc de -0,49 (24,5%/50%). En conclusion plus le prix est faible plus la demande est inélastique (inférieure à 1 en valeur absolue), plus le prix est élevé plus la demande est élastique (supérieure à 1 en valeur absolue). Pour résoudre ce problème, les économistes calculent une élasticité moyenne de la demande appelée élasticité d'arc. Elle est ici égale à -0,97, elle est donc proche de l'élasticité unitaire et de celle que l'on peut calculer pour une petite variation de prix proche du point E.

Lorsque l'on confronte l'offre et la demande et que les courbes se croisent, le point d'intersection donne le point d'équilibre du marché. C'est un point remarquable, car c'est un point d'équilibre du marché. Il détermine le prix d'équilibre et les quantités d'équilibre. À ce prix d'équilibre du marché les quantités offertes sont parfaitement égales aux quantités demandées et personne n'est rationné. Pour ce prix d'équilibre, toutes les personnes qui désiraient vendre ont trouvé un acheteur, et à ce même prix d'équilibre, tous les acheteurs ont pu se procurer la marchandise convoitée.

Graphique 3 : Marché de l'ail rose de Lautrec - Grappes de 1kg Label rouge


Graphiquement nous pouvons retrouver le résultat donné par le tableau précédent, le point d'intersection des courbes d'offre et de demande donne le point d'équilibre du marché, noté E. La projection du point E sur l'axe des abscisses nous donne les quantités d'équilibre Q_E , et sa projection sur l'axe des ordonnées le prix d'équilibre P_E . Au prix d'équilibre de 6€ la grappe de 1kg d'ail rose de Lautrec label rouge, 740 tonnes se sont échangées.

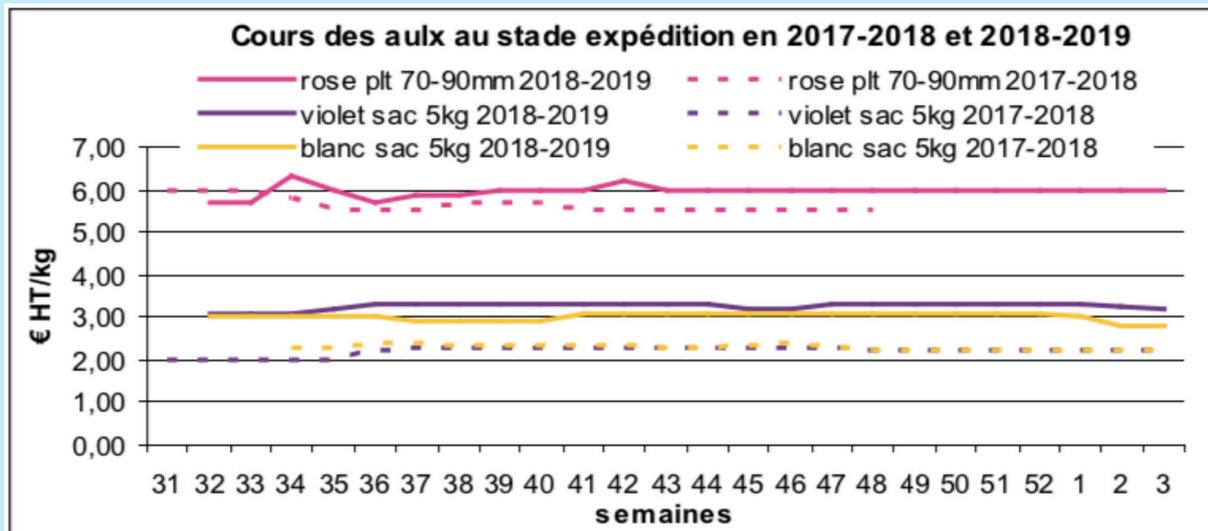
Compléments pour le professeur

Pourrions-nous avoir plusieurs équilibres ou ne pas avoir d'équilibre ? Si cette question vous intéresse, ce point est développé dans les focus en fin de cours.

Nous avons vu que ce marché a une réalité concrète et le prix de vente moyen en 2018 pour cette catégorie d'ail rose a tourné autour de 6€/kg pour un volume global d'échange de 740 tonnes. Comment expliquer ce fait ? Dans la version ancienne de ce marché, le prix était tout d'abord proche de celui qui avait eu cours la semaine précédente à Lautrec. Les acheteurs jaugeaient la quantité d'ail présente sur le marché en parcourant les allées, où les coffres des autos contenaient la marchandise. En début de saison, où celui-ci était plus rare (car il doit être séché puis préparé, c'est-à-dire pelé jusqu'à la dernière peau couvrant les caïeux, et enfin mis en manouille), les prix étaient plus élevés. Lorsque les vendeurs trouvaient que les acheteurs (notamment les grossistes) proposaient des prix trop faibles, ils refermaient la malle de leur auto, attendant une remontée des prix (stockage) ou essayant d'autres moyens de vente (vente directe, ou bien sur un autre marché, le marché de Réalmont par exemple, qui est très proche). Les acheteurs qui voyaient les producteurs retirer leur marchandise, ne voulant pas

revenir avec des camions vides, élevaient alors leurs propositions. A l'inverse quand les quantités d'ail étaient très abondantes, en milieu de saison autour du 15 d'août, alors les forces s'inversaient et le prix de vente baissait. Aujourd'hui il se passe exactement la même chose alors que la confrontation simultanée de tous les acteurs a disparu. Les producteurs revendent leur ail à des coopératives qui les revendent sur les marchés de gros comme Rungis. Les mouvements et fixations des prix sont pourtant les mêmes, et les acteurs du marché font toujours référence au prix de marché. Le graphique suivant illustre la convergence et la stabilité du prix vers le prix d'équilibre. Tout se passe de manière concrète comme le modèle l'avait prédit.

Encadré



Le cours de l'ail durant une campagne de commercialisation ne fluctue que très peu. Ce phénomène se vérifie également sur les années précédentes. Le cours de l'ail rose en 2018 démarre et se poursuit sur les niveaux de 2017. Pour celui de l'ail blanc et de l'ail violet, la campagne 2018-2019 est linéaire mais avec un écart à la hausse d'environ 30 % par rapport à 2017-2018.

Source : https://rnm.franceagrimer.fr/bilan_campagne?ail

Complément pour le professeur

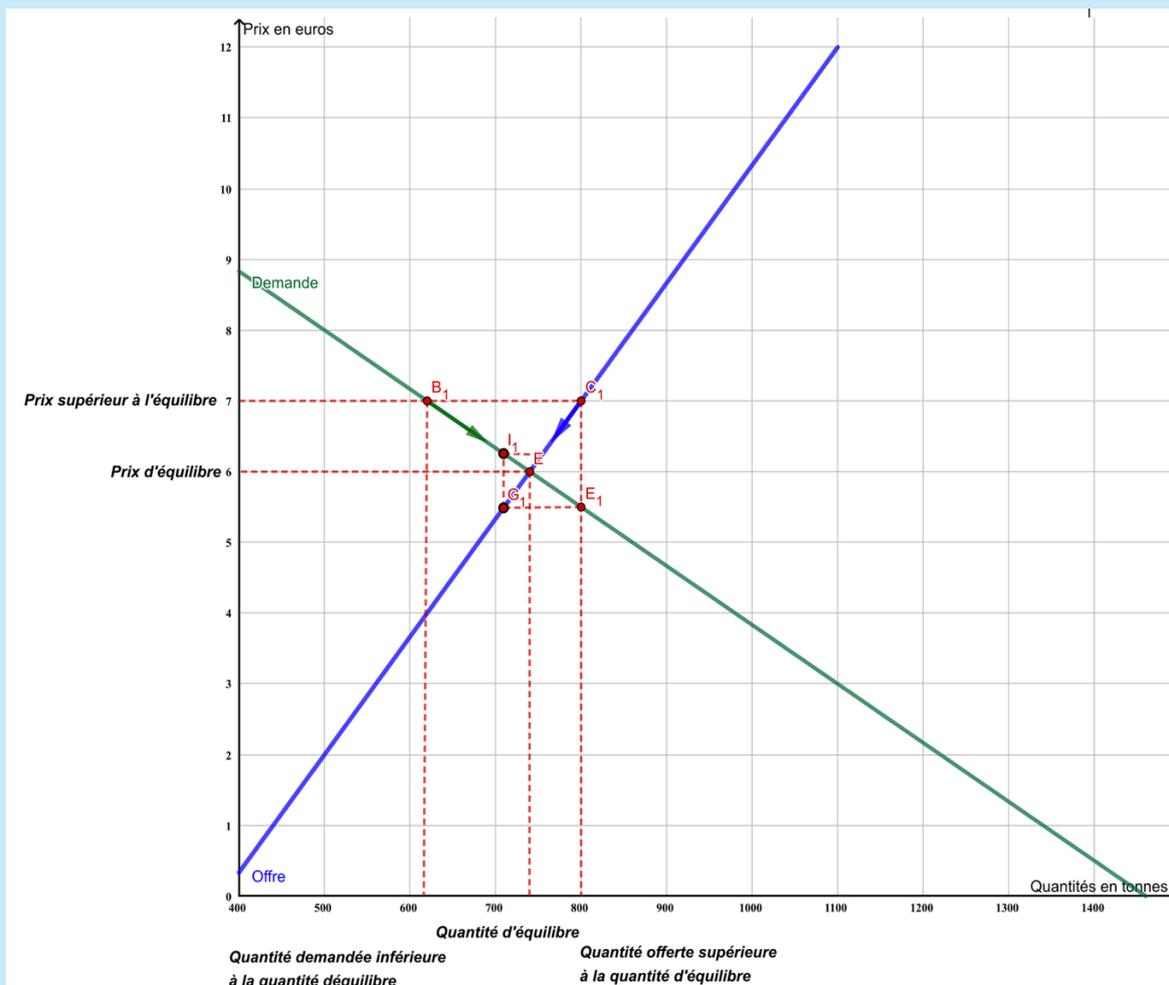
A-t-on des preuves que ce modèle fonctionne ? Pour ceux qui souhaitent développer cette question, voir le focus sur les preuves empiriques du fonctionnement du marché concurrentiel en fin de chapitre.

Comment expliquer la convergence vers le prix d'équilibre ? Il y a plusieurs modèles possibles, mais celui que nous allons développer est celui de l'équilibre comme résultat de forces qui interagissent sur le marché de périodes en périodes lorsque les prix sont flexibles. Si le prix est plus élevé que le prix de marché, alors pour ce prix les quantités demandées seront inférieures aux quantités offertes. On se situe en B1 sur la courbe de demande et en C1 sur la courbe d'offre. Cet excès de quantités offertes provoque une pression à la baisse sur les prix d'échange, car pour écouler cette quantité, les acheteurs vont exiger un prix correspondant au point E1. Cette pression va conduire certains producteurs à sortir du marché, soit de manière temporaire soit de manière définitive pour se lancer dans une autre activité, car pour ce prix ils offriront

les quantités qui correspondent au point G1. De l'autre côté du marché, pour des prix plus bas, les acheteurs vont augmenter leur consommation. On se déplace sur chaque courbe vers l'équilibre. Par la suite, la concurrence ayant fait fortement baisser les prix, les consommateurs vont désirer acheter des quantités supérieures aux quantités offertes, cela fait une pression à la hausse sur les prix. Les producteurs vont être incités à augmenter leur offre. On se déplace à nouveau le long des courbes vers l'équilibre. Lorsque les prix sont très flexibles, toutes les autres variables restant inchangées (ou toutes choses égales par ailleurs), tout se passe comme si des forces poussant chaque individu à suivre son intérêt propre, permettaient d'atteindre le prix d'équilibre, par tâtonnement. Chaque modification des prix affecte les décisions des agents économiques en fonction de leur plan de demande ou d'offre. Le modèle de marché concurrentiel nous aide donc bien à comprendre la fixation des prix dans la réalité pour un contexte proche de celui des hypothèses qu'il propose.

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

Graphiquement on se déplace sur les courbes.



Complément pour le professeur

Quels sont les différents modèles explicatifs de la détermination du prix d'équilibre ? Il existe deux grands modèles explicatifs, celui d'équilibre général statique et centralisé walrassien et celui plus dynamique et décentralisé d'équilibre partiel de Marshall. Pour un développement plus approfondi des explications concernant la manière dont ces modèles rendent compte du chemin vers l'équilibre, voir le focus en fin de chapitre sur « Comment parvient-on à l'équilibre ? »

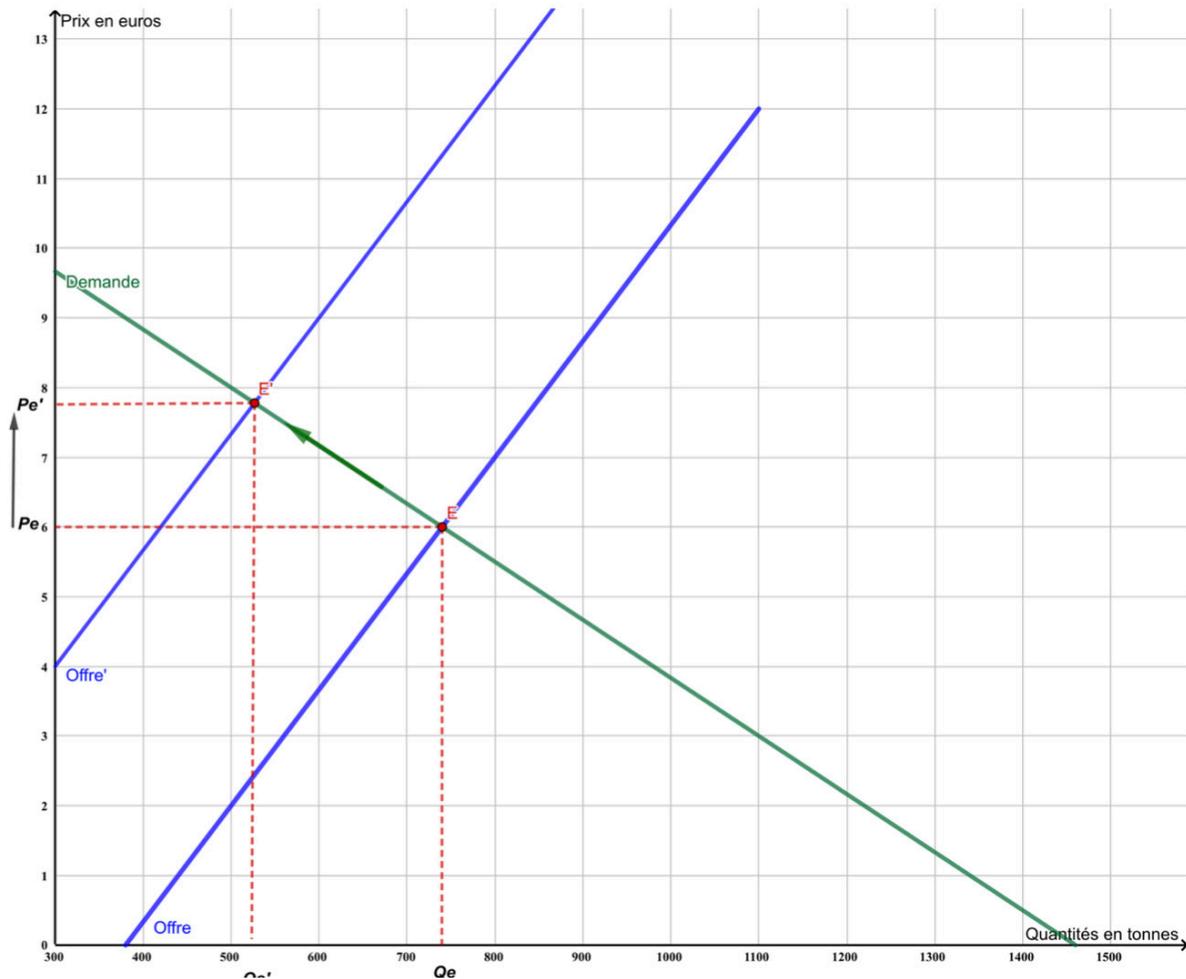
Comment le modèle prend-il en compte les changements, autre que les variations de prix, qui affectent les décisions des agents. Nous avons raisonné jusqu'à présent avec un niveau de technologie, des goûts, des revenus, un environnement qui ne bougeaient pas. Mais intéressons-nous à présent à ce qui se passe quand certaines de ces variables évoluent.

III. Savoir illustrer et interpréter les déplacements des courbes et sur les courbes, par différents exemples chiffrés, notamment celui de la mise en œuvre d'une taxe forfaitaire.

En 2017 une maladie a affecté la production d'ail. Un champignon, qui s'est développé à la suite des récoltes, notamment parce que les conditions de séchage ont été rendues difficiles par des conditions atmosphériques très humides, a rendu une partie de la production (entre 30% et 40%) impropre à la consommation. Les quantités offertes ont fortement diminué sur le marché et, dans un premier temps, les prix ont fortement augmenté pour des quantités échangées plus faibles. La couleur de l'ail ayant été affectée (ail moins rose), la production qui était mise sur le marché a rencontré moins de succès auprès des consommateurs, qui pour des prix plus élevés ont reporté leur consommation sur d'autres qualités. Dans un deuxième temps, les prix ont baissé pour des quantités échangées plus faibles. Comment le modèle de marché concurrentiel peut-il expliquer des différents phénomènes ?

Tout d'abord, pour pouvoir raisonner il va falloir isoler les événements (que s'est-il passé ?) et les variables (est-ce l'offre ou la demande qui est affectée ?) qui sont touchées. En effet, si tout change en même temps, il sera difficile de trouver des liens de causalité. On fera donc un raisonnement toutes choses égales par ailleurs, dit *ceteris paribus*. Le premier événement est celui de la maladie qui affecte l'ail. La variable affectée est celle des quantités d'ail produites (donc de l'offre) qui ont fortement baissé. Cela se traduit graphiquement par un déplacement de la courbe d'offre vers le haut et la gauche.

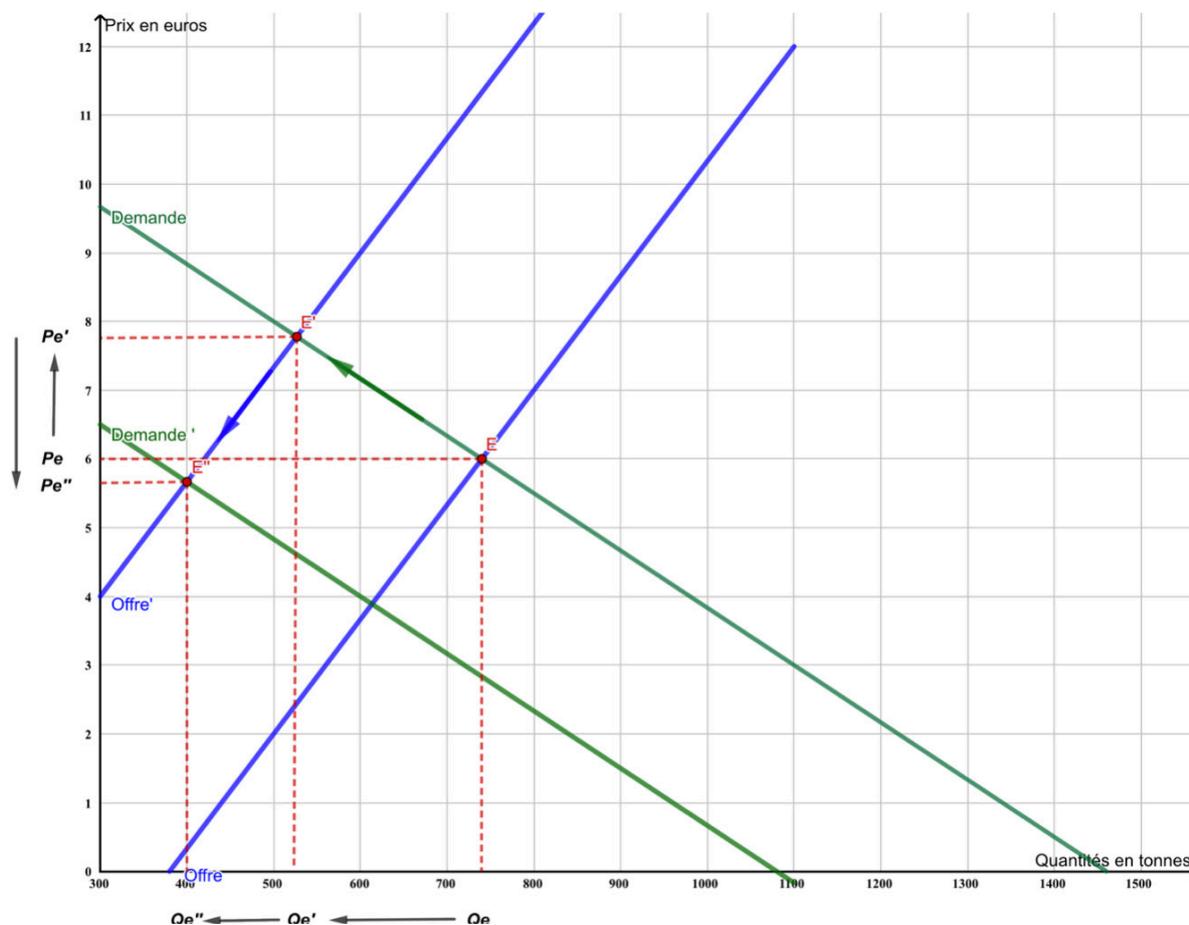
Graphique 4 : Déplacement de la courbe d'offre suite à une maladie affectant les quantités produites



A la suite de cet événement, toutes choses étant égales par ailleurs (les goûts les revenus des consommateurs ne changent pas), le nouvel équilibre se situe en E', point d'intersection entre la nouvelle offre (Offre') et la demande. Les quantités échangées diminuent de Q_e à $Q_{e'}$, soit de 740 tonnes à 530 tonnes et le prix augmente de P_e à $P_{e'}$, soit de 6€ à 7,80€. La rareté (toujours relative) du produit sur le marché a conduit à une baisse des quantités échangées et une hausse des prix. Quand une variable autre que le prix du produit varie, c'est donc la courbe qui se déplace.

Le deuxième événement est celui du changement des goûts des consommateurs. La maladie ayant altéré l'aspect extérieur de l'ail, moins rose et plus jaune, ainsi que sa conservation, qui est moins longue, les acheteurs ont détourné une partie de leur consommation vers d'autres qualités d'ail ou d'autres formes de ce condiment (poudre par exemple). La variable affectée est donc la demande. Toutes choses égales par ailleurs (l'offre ne change pas) il s'en est suivi une baisse de la demande qui se traduit graphiquement par un déplacement de la courbe vers le bas et vers la gauche

Graphique 5: Déplacement de la courbe de demande suite à un changement des goûts des consommateurs



Le nouvel équilibre se situe en E'', les quantités échangées sont de 400 tonnes et le prix de 5,70€. La séparation de ces deux événements permet de comprendre pour quoi en 2017, avec des quantités produites moindres, le prix a quand même baissé. Les acheteurs se sont en partie détournés d'un ail rose de moins bonne qualité.

Ce tableau permet de résumer la modélisation graphique des événements affectant les variables d'offre et de demande :

Tableau 2

<i>Evènement</i>	<i>Effet sur l'offre</i>	<i>Effet sur la demande</i>
Hausse de la consommation		Déplacement vers la droite
Hausse de la production	Déplacement vers la droite	
Baisse de la consommation		Déplacement vers la gauche
Baisse de la production	Déplacement vers la gauche	

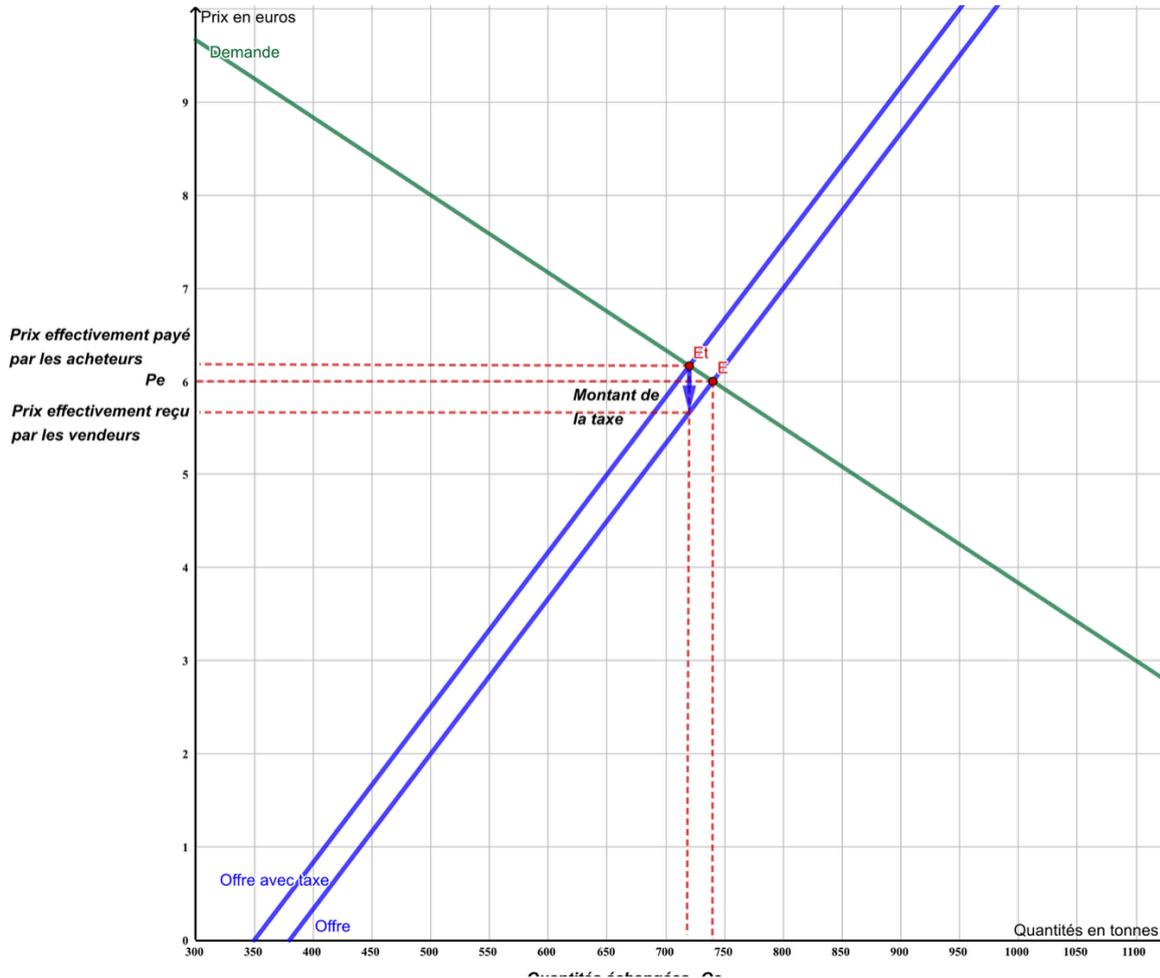
Un autre type d'événement peut aussi affecter les décisions de production ou d'achat comme par exemple les taxes ou les subventions. Que se passerait-il si le gouvernement décidait de taxer les producteurs d'ail de 0,50€ par kilo pour financer la recherche contre le champignon qui fait jaunir l'ail rose. On parle alors de taxe forfaitaire, ou unitaire, car elle ne varie qu'avec les quantités vendues (et pas avec la valeur du produit comme pour la TVA par exemple qui est une taxe proportionnelle). La taxe est donc de 0,50€/kg quel que soit le prix de vente. Le plan d'offre des offreurs en serait modifié, puisqu'ils vont intégrer ce nouveau coût et donc proposer les quantités prévues pour 0,50€ de moins dans leur plan initial.

Tableau 3 : Marché de l'ail rose de Lautrec label rouge en grappe (« manouille ») de 1kg, avec une taxe sur l'offre de 0,50€/kg

<i>Prix en €/kg</i>	<i>Quantités offertes en tonnes</i>	<i>Quantités demandées en tonnes</i>
8	830	500
7,50	800	560
7	770	620
6,50	740	680
6	710	740
5,50	680	800
5	650	860
4,50	620	920
4	590	980
3,50	560	1040

Graphiquement, cela revient à déplacer la courbe d'offre vers la gauche du montant de la taxe, ici 0,50€.

Graphique 6 : Marché de l'ail rose de Lautrec avec une taxe de 0,50€ versée par les vendeurs



Le nouvel équilibre se situe au point Et (équilibre avec taxe). Il permet de déterminer un prix d'échange qui est le prix effectivement payé par les acheteurs, ici de 6,20€ et les quantités échangées, ici de 720 tonnes. L'imposition d'une taxe implique un prix plus élevé et des quantités échangées plus faibles. Nous pouvons remarquer que le prix d'échange réglé par l'acheteur est plus élevé alors que la taxe ne lui est pas adressée. Notre intuition aurait pu nous guider vers une réponse un peu différente de celle du graphique : le vendeur étant celui qui règle la taxe aux pouvoirs publics, on aurait pu penser qu'il aller supporter la charge complète de celle-ci. Mais en allant un peu plus loin et grâce à la modélisation du marché, on comprend que pour une offre qui s'est réduite du fait de la taxe, les mécanismes du marché vont sélectionner des acheteurs qui aiment beaucoup l'ail rose, qui sont prêts à le payer plus cher et qui en consommeront un peu moins ! La taxe est donc en fait partagée par les vendeurs et les acheteurs. Ici le prix effectivement reçu par les producteurs est de 5,70€. Les acheteurs ont donc supporté 0,20€ et les vendeurs 0,30€ sur le montant total de 0,50€. Ce partage est appelé l'incidence fiscale. Ce partage est aussi affecté par la pente des courbes d'offre et de demande. Les vendeurs sont ici moins sensibles

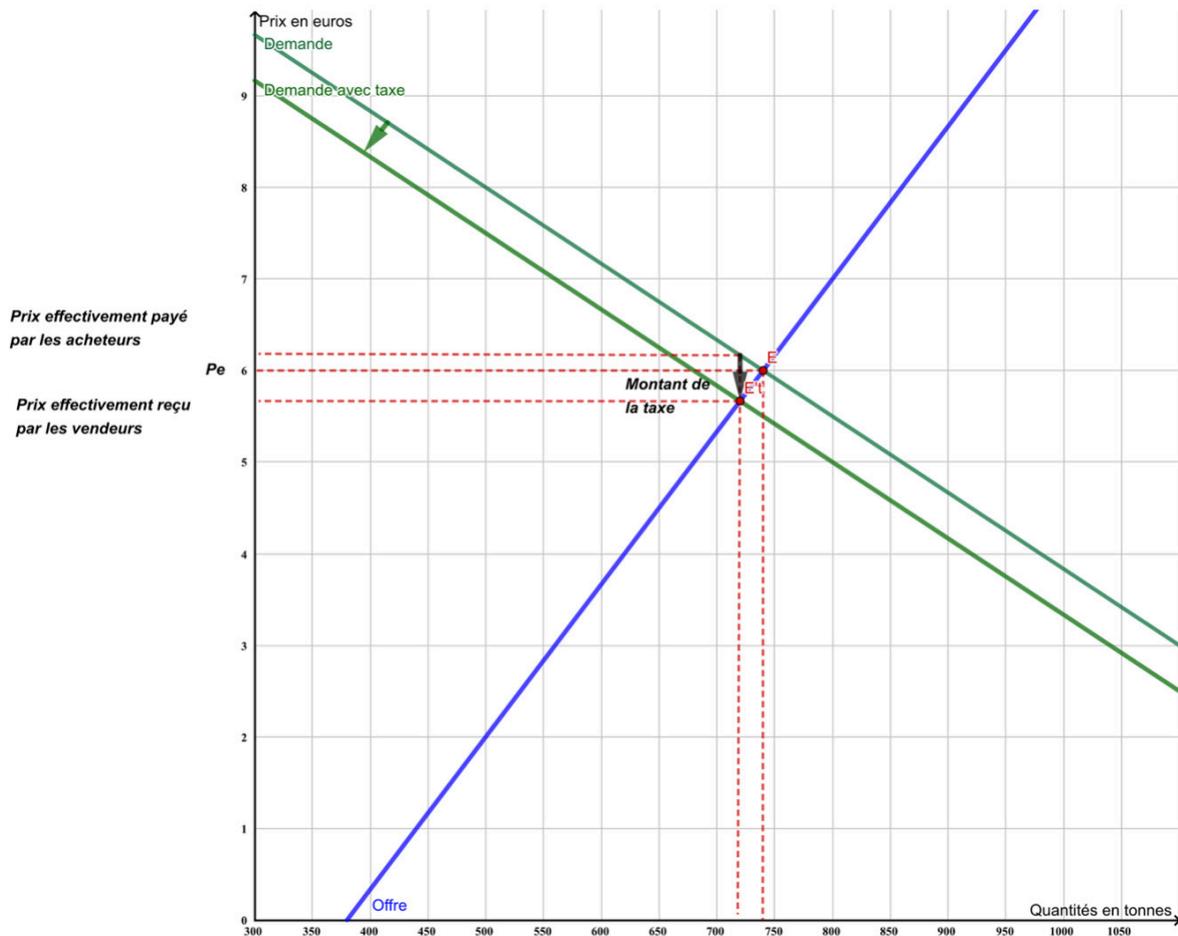
aux variations de prix que les acheteurs et donc ils supportent davantage le poids de la taxe. Imaginons maintenant que les producteurs se rassemblent pour se plaindre de la taxe et obtiennent de la faire payer par les acheteurs qui devraient moins en pâtir. Est-ce véritablement une bonne idée pour augmenter la recette des vendeurs tout en finançant la recherche ? Les consommateurs vont modifier leur plan de demande pour des nouveaux prix. Ils vont se procurer les quantités qu'ils auraient consommées pour 0,50€ de plus, puisqu'ils devront intégrer le montant de la taxe à leur calcul.

Tableau 4: *Marché de l'ail rose de Lautrec label rouge en grappe (« manouille ») de 1kg
Avec une taxe sur la demande de 0,50€/kg*

<i>Prix en €/kg</i>	<i>Quantités offertes en tonnes</i>	<i>Quantités demandées en tonnes</i>
8	860	440
7,50	830	500
7	800	560
6,50	770	620
6	740	680
5,50	710	740
5	680	800
4,50	650	860
4	620	920
3,50	590	980

Graphiquement cela revient à déplacer la droite de demande vers la gauche du montant de la taxe, ici 0,50€.

Graphique 7 : Marché de l'ail rose de Lautrec avec une taxe de 0,50€ versée par les acheteurs



Le nouvel équilibre se situe au point E' (équilibre avec taxe). Il permet de déterminer un prix d'échange qui est le prix effectivement reçu par les vendeurs, ici de 5,70€ et les quantités échangées, ici de 720 tonnes. La situation est en fait exactement la même car les acheteurs devant s'acquitter de la taxe paieront 6,20€ pour 1kg d'ail rose label rouge. L'imposition d'une taxe implique donc un prix plus élevé et des quantités échangées plus faibles. La taxe est donc partagée de la même manière que précédemment entre les vendeurs et les acheteurs. Ici le prix effectivement reçu par les producteurs est de 5,70€ car pour des prix effectivement payés plus élevés les acheteurs vont réduire leurs achats. L'incidence fiscale est la même quel que soit le côté du marché qui règle la taxe.

IV. Savoir déduire la courbe d'offre de la maximisation du profit par le producteur et comprendre, qu'en situation de coût marginal croissant, le producteur produit la quantité qui permet d'égaliser le coût marginal et le prix ; savoir l'illustrer par des exemples.

Comment peut-on expliquer la forme de la courbe d'offre des producteurs ? La courbe d'offre du marché est le résultat de l'agrégation des courbes d'offre individuelles. Mais cela ne nous dit pas comment chaque producteur décide des quantités qu'il va produire. Tous les producteurs produisent quasiment de la même manière l'ail rose de Lautrec. Au XX^{ème} siècle, l'ensemble des tâches se faisaient exclusivement à la main : trier la semence (parfois conservée des années précédentes, c'est l'ail dit forain), préparer la terre des champs, planter les caïeux (gousses d'ail), sarcler les plants, ôter la hampe florale de la plante ou « despouliner » (tige rigide qui empêche de développement de la tête d'ail), arracher l'ail et le conditionner en paquets, faire sécher ces paquets suspendus sur des barres dans des hangars très aérés, couper les racines et les tiges, peler l'ail jusqu'à la dernière enveloppe recouvrant les grains pour faire apparaître la couleur rosée, sélectionner les bons calibres, peser et faire les grappes dites « manouilles » (ou « emmanouiller »), étiqueter et conditionner dans des cartons.

Aujourd'hui un certain nombre de ces tâches ont été mécanisées ou bien sont réalisées avec une technologie qui permet d'aller plus vite : semoir, arracheuse, empaqueteuse, séchoirs mécanisés, sécateurs hydrauliques, ... Le problème pour le producteur d'ail n'est donc pas de choisir comment il va produire (en économie on dit « choisir sa fonction de production »), mais plutôt combien il va produire (quelles quantités) pour avoir le plus grand profit possible.

Nous allons débiter par l'étude de la relation entre les quantités de travail utilisées et les quantités produites. En effet, la majeure partie de l'activité, qui se situe au moment de la préparation du produit fini (« la manouille ») nécessite une main-d'œuvre importante. Comment les quantités de travail affectent-elles la production ? Embaucher plus permet-il d'augmenter sa production toujours au même rythme ?

Chaque nouveau travailleur va augmenter le niveau de production. Cependant, l'apport de chaque nouvel entrant va augmenter la production totale à un rythme de plus en plus faible. Par exemple, Alain, lorsqu'il est seul à travailler dans son exploitation, réalise 15 grappes d'ail de 1kg sur une demi-journée. S'il embauche une personne pour l'aider, ils produiront à eux deux 35 grappes de 1kg. La production marginale du travailleur supplémentaire est donc de 20kg. Les économistes nomment productivité marginale du travail le supplément de production obtenu lorsqu'on utilise une unité de plus de travail. En effet, aller chercher l'ail, enlever les racines, calibrer et peser, sont des tâches où l'on gagne beaucoup à diviser le travail. Si Alain décide d'embaucher une troisième personne, ils produiront 50kg. La production marginale sera de 15 grappes de 1kg pour le 3^{ème} travailleur. Celle-ci a diminué car l'essentiel de la tâche étant d'enlever les enveloppes des têtes d'ail de manière très soigneuse, le gain

apporté par une personne supplémentaire lors de la division du travail disparaît. Enfin, cette production marginale, baisse ensuite très vite car les travailleurs vont perdre du temps et se gêner en attendant que des tâches soient accomplies en amont. Le tableau suivant résume ce que les économistes nomment la loi des rendements décroissants. On considère qu'à court terme, lorsque le facteur de production capital est fixe, l'augmentation du facteur travail se traduit par une baisse de la productivité marginale de celui-ci. La connaissance de cette baisse de la productivité du travail avec les quantités produites est importante dans le choix d'Alain, qui doit aussi tenir compte de ses dépenses pour réaliser un certain niveau de production. Ce sont les coûts de production.

Tableau 5 : Production d'ail sur une demi-journée de travail (exemple fictif)

Production en grappes de 1kg	Nombre de travailleurs	Productivité marginale du travail
0	0	-
15	1	15
35	2	20
50	3	15
60	4	10
69	5	9
77	6	8
84	7	7
90	8	6
95	9	5
99	10	4

Quels sont ces différents coûts qui vont affecter l'activité d'Alain ? Il y a d'abord des coûts qui ne vont pas varier à court terme. Dans le cas de la production de l'ail rose, il s'agit de la terre, du hangar de séchage, de l'atelier de triage, du tracteur. Ce sont des coûts fixes, car à court terme ils ne varient pas avec les quantités produites. Il y a aussi des coûts qui varient avec les quantités produites, ce sont les coûts variables. Dans le cas de la production d'ail, il s'agit essentiellement du coût du travail, qui est nécessaire pour plusieurs opérations, mais surtout pour le triage de l'ail et sa mise en grappe. Dans certaines activités, il y a des coûts que l'on peut qualifier d'irré récupérables ou d'irré couvrables car les biens et services achetés ne pourront pas être remis en vente par le producteur (c'est le cas d'une dépense pour étudier la qualité du sol ou d'une étude de marché). La somme des coûts fixes et variables représente le coût total.

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

Ces coûts sont des coûts explicites. Il y a aussi des coûts implicites liés à l'activité. Par exemple, la terre utilisée pour produire aurait pu être louée à un autre agriculteur, ou vendue à un promoteur immobilier et la somme récoltée placée. Ces coûts sont liés à des choix faits par le producteur en amont de son activité, ce sont des coûts d'opportunité. L'économiste prend en compte ces coûts dans son calcul.

Le tableau ci-dessous résume les différents coûts d'Alain.

Tableau 6: Les coûts de la production d'ail d'Alain (exemple fictif)

<i>Production en grappes de 1 kg</i>	<i>Nombre de travailleurs</i>	<i>Productivité marginale</i>	<i>Coût fixe</i>	<i>Coût variable</i>	<i>Coût total</i>	<i>Coût moyen</i>	<i>Coût marginal</i>
<i>Q</i>	<i>L</i>		<i>CF</i>	<i>CV</i>	<i>CT</i>	<i>CM</i>	<i>Cm</i>
0	0	-	53	0	53	-	-
15	1	15	53	32	85	5,66	2,13
35	2	20	53	133	186	5,31	5,05
50	3	15	53	216	269	5,38	5,53
60	4	10	53	278	311	5,51	6,30
69	5	9	53	344	397	5,75	7,33
77	6	8	53	413	466	6,05	8,62
84	7	7	53	480	533	6,34	9,57
90	8	6	53	548	601	6,67	11,33
95	9	5	53	609	662	6,97	12,2
99	10	4	53	662	715	7,22	12,7

Ce tableau comporte aussi des calculs auxquels l'économiste s'est livré pour modéliser le choix du producteur. Dans la réalité, Alain n'a pas réalisé l'ensemble de ces calculs mais tout s'est passé comme s'il les avait faits. Tout d'abord le coût moyen est le coût unitaire de la grappe d'ail rose label rouge. Ce coût moyen est égal au coût total divisé par les quantités produites. Par exemple produire 50 grappes de 1kg revient en moyenne à 5,38€ par unité.

$$CM = \frac{CT}{Q}$$

L'économiste calcule aussi le coût marginal qui est le coût engendré par la production d'une unité supplémentaire. Dans le cas fictif étudié, pour calculer ce coût il faut rapporter la variation du coût total à celle des quantités produites lorsqu'on embauche un salarié de plus. Par exemple, passer de 1 à 2 salariés entraîne une variation de la production de 20 grappes (notée ΔQ) pour une variation du coût de 85€ à 186€ soit 101€ (notée ΔCT). Le coût marginal est donc environ de 5,05€. Cela signifie que produire la 50ème grappe coûte 5,05€ à Alain.

$$C_m \simeq \frac{\Delta CT}{\Delta Q}$$

Graphique 8: Courbes de coût moyen et de coût marginal d'Alain



On remarque que le coût marginal coupe le coût moyen en son minimum, pour 40 grappes et 5,30€. En effet, avant la 40ème grappe, le coût marginal est inférieur au coût moyen. Donc le coût engendré par la production d'une grappe supplémentaire contribue à faire baisser le coût moyen jusqu'au moment où le coût marginal est égal au coût moyen soit 5,30€ pour 40 grappes. La courbe de coût moyen est alors décroissante. Produire la 41ème grappe a coûté 5,43€, ce qui est supérieur au coût moyen pour 41 grappes (environ 5,30€). Cela va donc faire augmenter le coût moyen. À partir de 40 grappes le coût moyen est donc croissant, et en dessous du coût marginal.

Quelle quantité va donc produire Alain pour maximiser son profit ? Nous connaissons ses coûts et leurs structures, nous allons nous intéresser à ses recettes. En effet le profit (Π) d'un producteur est égal à la recette totale (RT) moins les coûts totaux (CT).

$$\Pi = RT - CT$$

La recette totale est le produit du prix de vente par les quantités vendues.

$$RT = p \times Q$$

Le marché de l'ail rose étant un marché concurrentiel, Alain est preneur de prix. Chaque grappe d'ail vendue le sera au prix du marché. En concurrence le prix de marché représente donc aussi la recette marginale (R_m) qui est la recette perçue pour la vente d'une unité supplémentaire. La recette marginale sera donc aussi égale à la recette moyenne (RM) puisque toutes les grappes sont vendues au même prix.

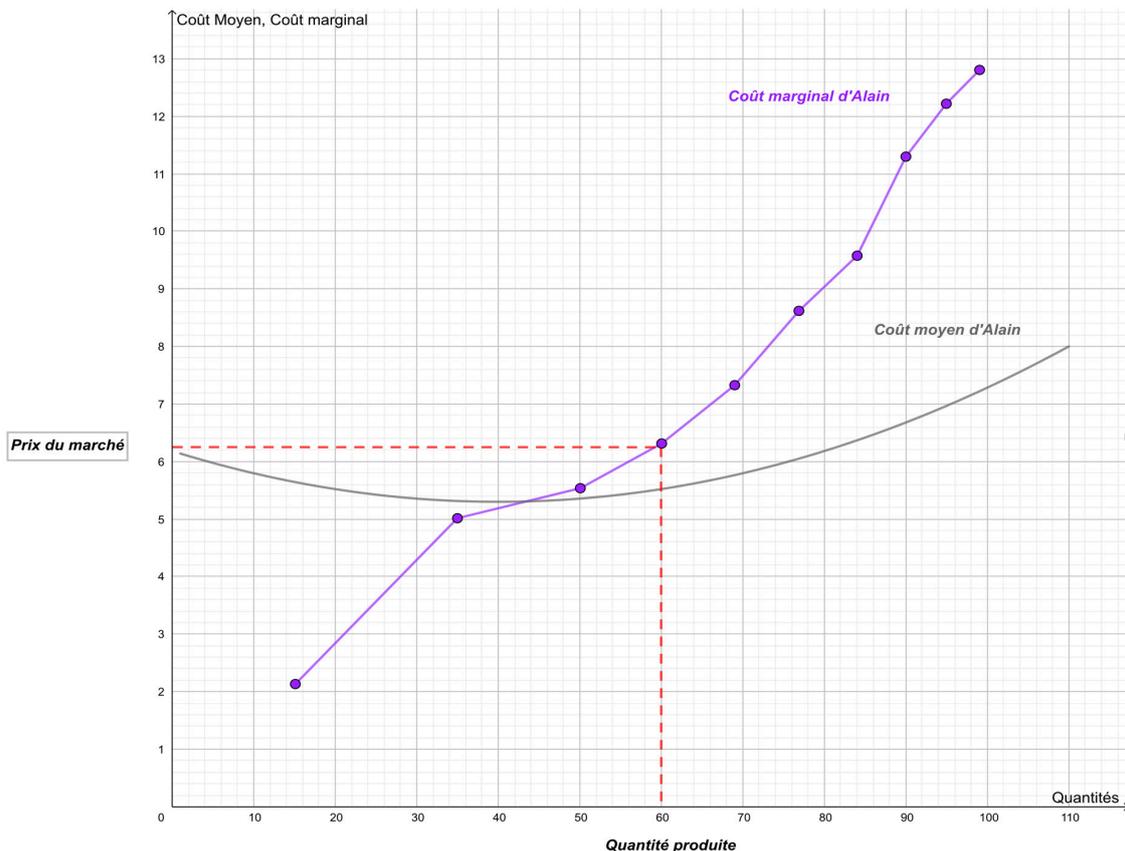
$$p = R_m = RM$$

Afin de maximiser son profit Alain doit donc produire jusqu'à ce que, ce que lui rapporte la production d'une grappe supplémentaire (la recette marginale), soit égal à ce que va lui coûter la production d'une grappe de plus (son coût marginal). En effet, s'il produit moins, il se prive d'une possibilité de profit supplémentaire (puisque $R_m > C_m$) alors que s'il produit plus, son profit va baisser (puisque $R_m < C_m$).

La maximisation du profit implique

$$C_m = R_m$$

Graphique 9: Le choix du niveau de production d'Alain pour un prix de marché de 6,30€



Graphiquement, pour un prix de marché de 6,30€ la grappe, qui représente sa recette marginale (où la recette obtenue pour la dernière grappe vendue), l'intersection avec le coût marginal (coût de la dernière grappe produite) permet de déterminer le niveau de production qui maximise son profit, ici 60 grappes. Nous pouvons vérifier ce résultat en calculant sa recette totale et son profit à la suite du tableau précédent.

Tableau 7 : Les coûts, les recettes et le profit de la production d'ail d'Alain pour un prix de marché de 6,30€ (exemple fictif)

<i>Production en grappes de 1 kg</i>	<i>Nombre de travailleurs</i>	<i>Coût total</i>	<i>Coût moyen</i>	<i>Coût marginal</i>	<i>Recette marginale</i>	<i>Recette totale</i>	<i>Profit</i>
<i>Q</i>	<i>L</i>	<i>CT</i>	<i>CM</i>	<i>Cm</i>	<i>Rm</i>	<i>RT</i>	$\Pi = RT - CT$
0	0	53	-	-	-	0	-
15	1	85	5,66	2,13	6,30	94,50	5,66
35	2	186	5,31	5,05	6,30	220,50	5,31
50	3	269	5,38	5,53	6,30	315	5,38
60	4	311	5,51	6,30	6,30	378	5,51
69	5	397	5,75	7,33	6,30	434,70	5,75
77	6	466	6,05	8,62	6,30	485,10	6,05
84	7	533	6,34	9,57	6,30	529,20	6,34
90	8	601	6,67	11,33	6,30	567	6,67
95	9	662	6,97	12,2	6,30	598,50	6,97
99	10	715	7,22	12,7	6,30	623,70	7,22

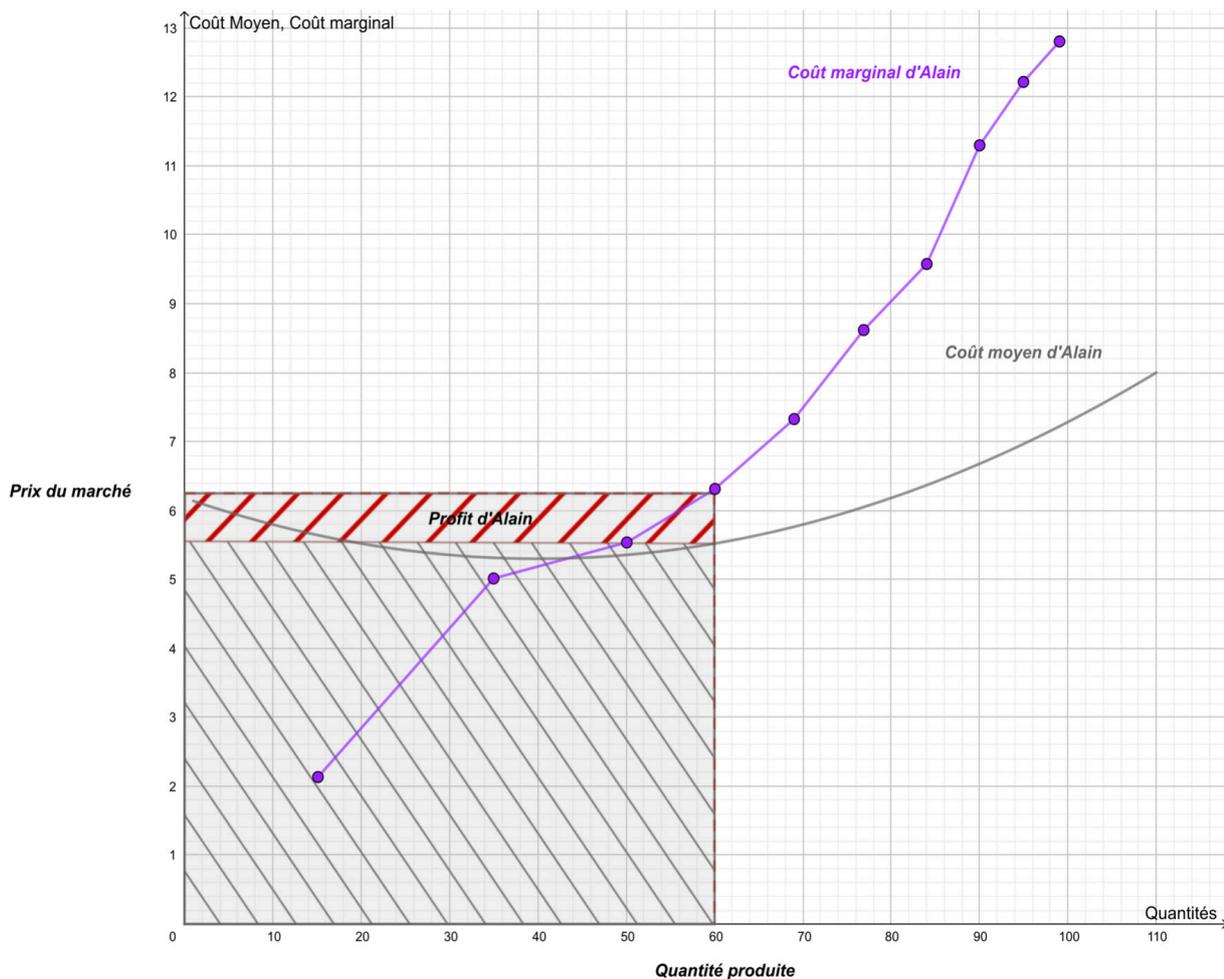
Pour maximiser son profit, Alain doit produire la quantité qui permet d'égaliser le coût marginal à la recette marginale (qui est égale au prix de marché en concurrence). Alain va donc produire 60 grappes d'ail pour un profit de 47€ par jour.

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

Les économistes parlent parfois de « surprofit » pour mettre en évidence que tous les coûts ont été répertoriés (travail et capital), depuis le travail de la terre jusqu'à la mise en grappe de l'ail et Alain se verse un salaire.

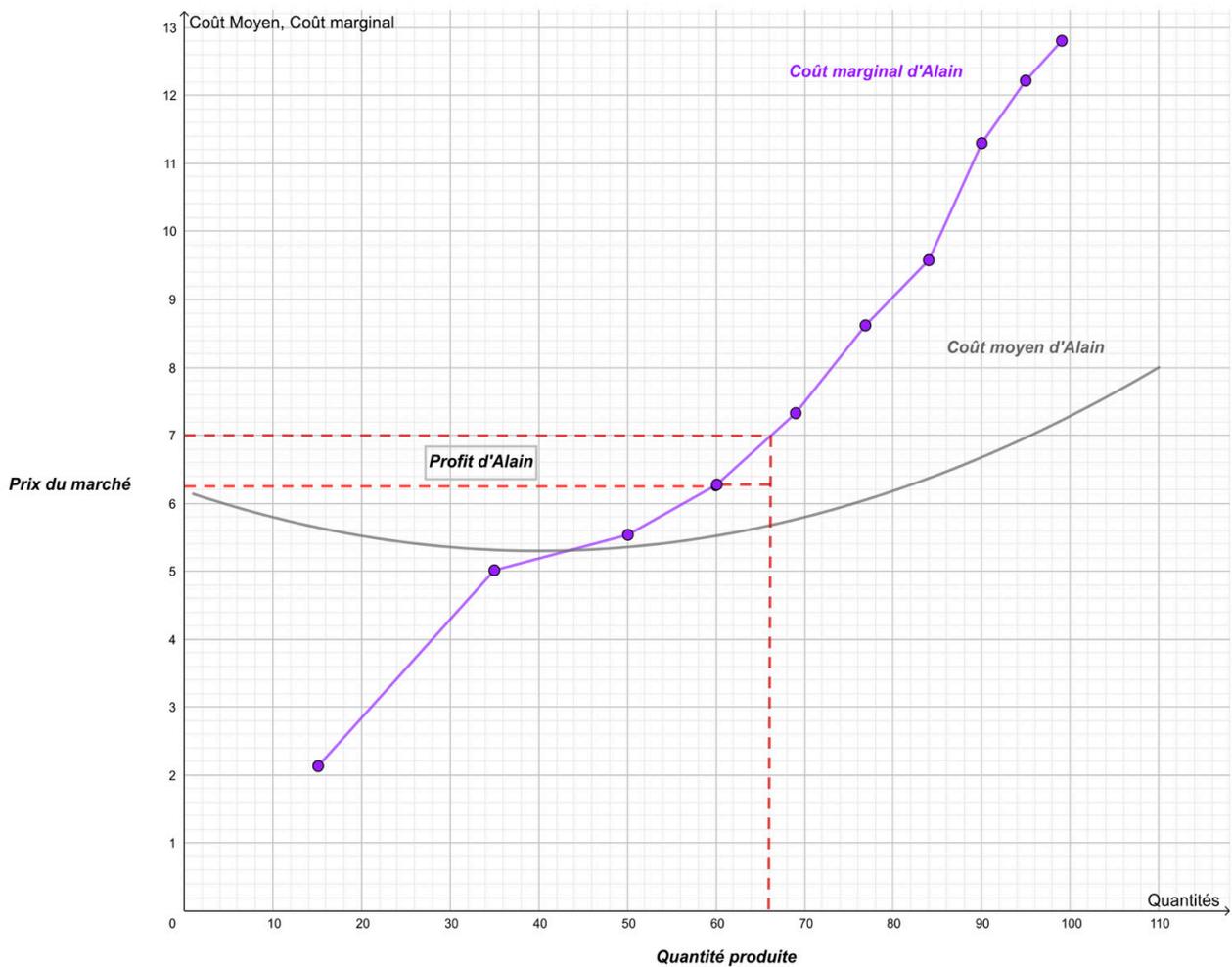
Nous pouvons aussi matérialiser le profit d'Alain sur le graphique. La recette totale est représentée par le rectangle grisé puisqu'elle est égale aux quantités produites multipliées par le prix de marché. Le coût total est représenté par la surface hachurée de gris qui est égale au coût moyen multiplié par les quantités produites. Le coût moyen se lit par la projection sur l'axe des ordonnées du point d'intersection entre la courbe de coût moyen et le niveau des quantités produites. Le profit est représenté par la zone hachurée rouge et il est égal à la différence entre la recette totale et le coût total.

Graphique 10 : La maximisation du profit d'Alain pour un prix de marché de 6,30€



Que se passe-t-il si le prix augmente jusqu'à 7€ ? Nous allons réaliser le même raisonnement graphique, en égalisant le prix de marché ou recette marginale au coût marginal. Le niveau de production sera donc de 66 grappes d'ail rose de 1kg. Cela élève le niveau de production d'Alain. Plus le prix de marché va augmenter plus les quantités offertes seront importantes.

Graphique 11 : La maximisation du profit d'Alain pour un prix de marché de 7€

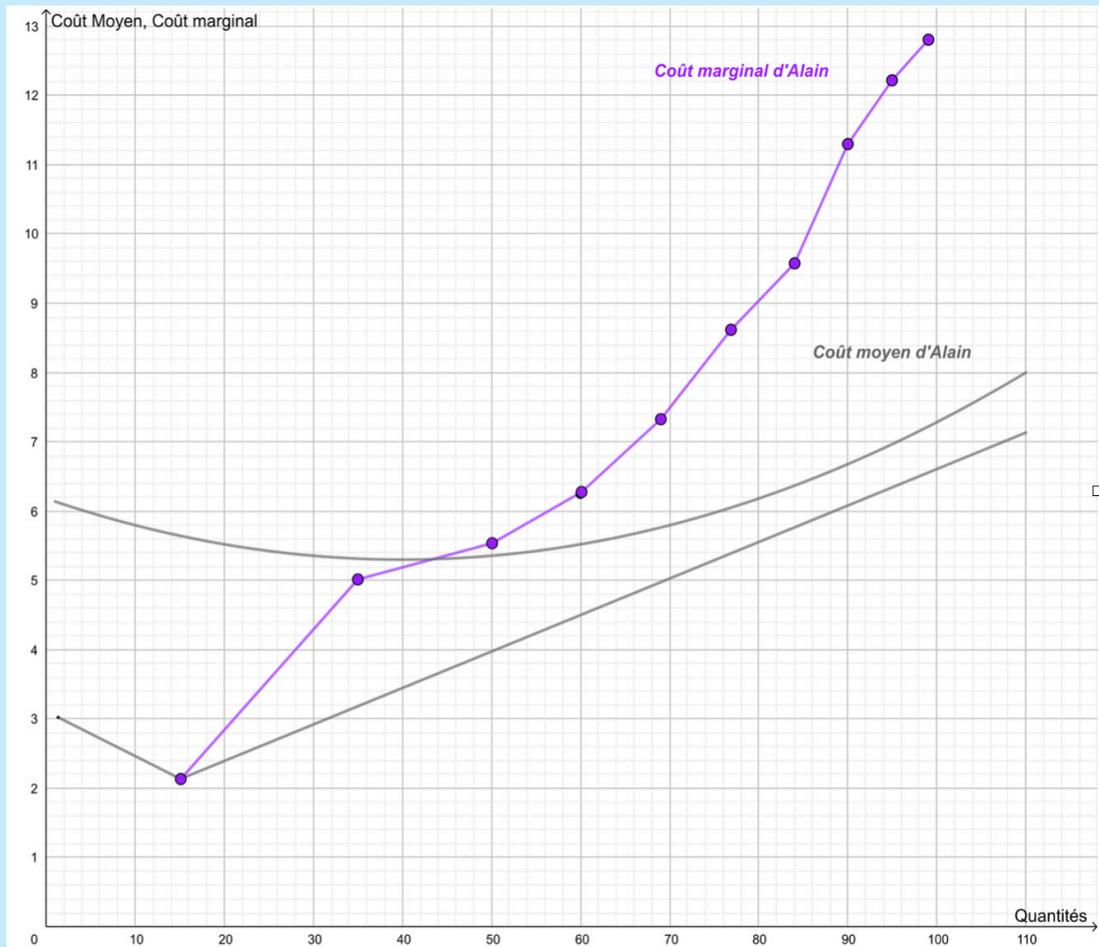


Compléments pour le professeur (possibles mais non nécessaires à la réalisation du programme)

Que se passerait-il si le prix de marché descendait en dessous du minimum coût moyen, soit 5,30€/kg ? Le profit serait négatif. Cependant, la recette d'Alain, même faible peut permettre de rémunérer les salariés et de couvrir une partie des coûts fixes. S'il arrête de produire il perdra la totalité des coûts fixes. Alain produira donc à court terme tant que le prix de marché est supérieur au coût variable moyen, c'est à dire tant que le prix de marché est supérieur à 2,13€ par grappe. Par contre en deçà de ce niveau Alain interrompra son activité.

Nous avons ici les résultats qui permettent de construire la courbe d'offre. Celle-ci correspond à la partie de la courbe de coût marginal qui est au-dessus du coût variable moyen à court terme, quand les rendements sont décroissants et le coût marginal croissant.

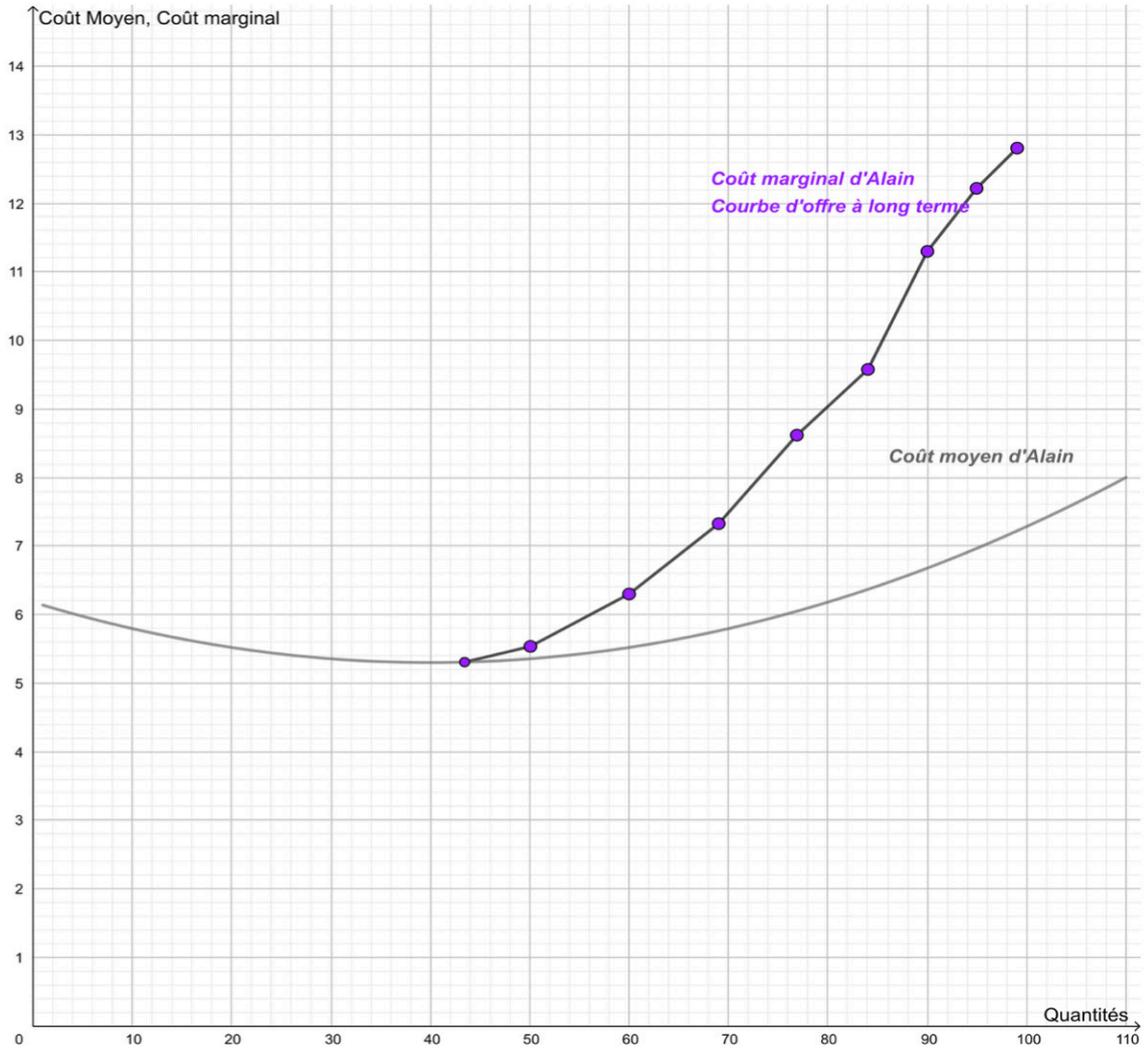
Courbe d'offre d'Alain à court terme



A long terme, Alain raisonnera par rapport à son coût moyen total. Il ne pourra pas supporter économiquement très longtemps de ne pas couvrir ses coûts fixes. La courbe d'offre de long terme est donc la partie de la courbe de coût marginal supérieure au minimum du coût moyen. Ces éléments permettent de comprendre pourquoi des agriculteurs continuent de produire à perte. Si le prix de vente ne leur permet pas de réaliser un profit, il leur permet de couvrir leurs coûts variables et une partie de leurs coûts fixes à court terme. A plus long terme, dans cette situation, le producteur devra sortir du marché.

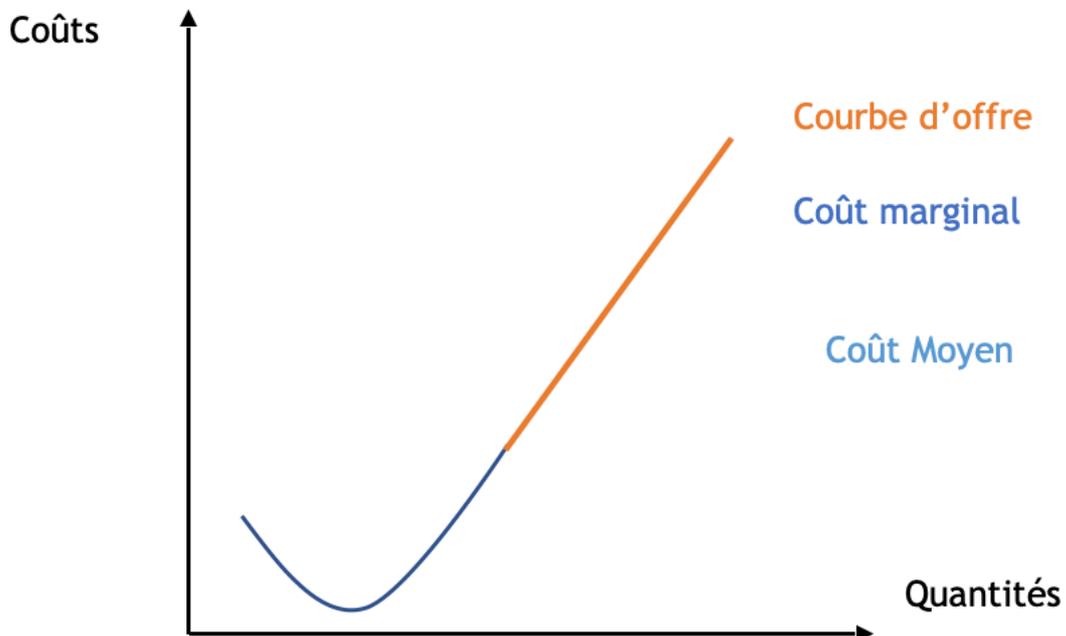
Nous avons ici les résultats qui permettent de construire la courbe d'offre. Celle-ci correspond à la partie de la courbe de coût marginal qui est au-dessus du coût variable à long terme, quand les rendements sont décroissants et le coût marginal croissant. En effet, si le prix est inférieur au coût moyen, le producteur va sortir du marché car le prix du marché ne couvrira pas ses coûts en moyenne.

Graphique 12 : Courbe d'offre d'Alain à long terme



Pour généraliser, voilà le graphique de modélisation des courbes de coût à long terme.

Graphique 13

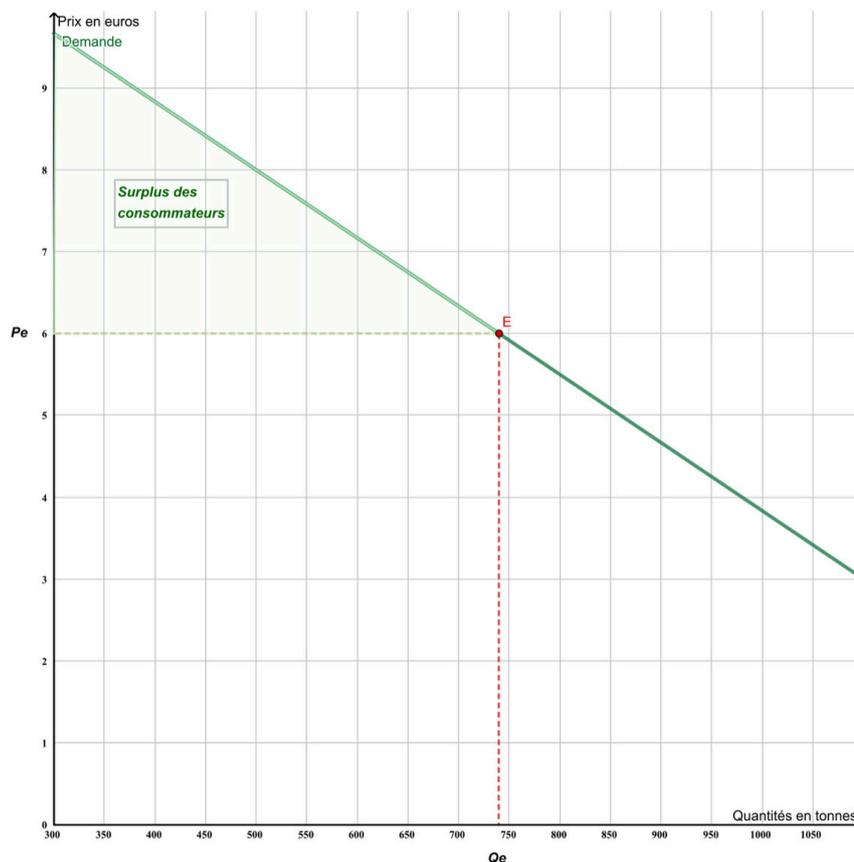


V. Comprendre les notions de surplus du producteur et du consommateur.

Quel est le gain retiré par les échanges réalisés grâce au marché ? Nous pourrions imaginer d'autres formes d'allocation des ressources. Par exemple au cinéma pour un film très attendu, ou dans un restaurant à la mode, avec un prix fixe, c'est la file d'attente qui permet d'allouer les ressources. Un tirage au sort le permet aussi comme pour certaines rencontres sportives très prisées. Certains éléments historiques ont conduit à une allocation des ressources avec des tickets de rationnement. Quel est l'avantage du recours à la coordination marchande pour les acteurs, acheteurs et vendeurs qui participent à l'échange ?

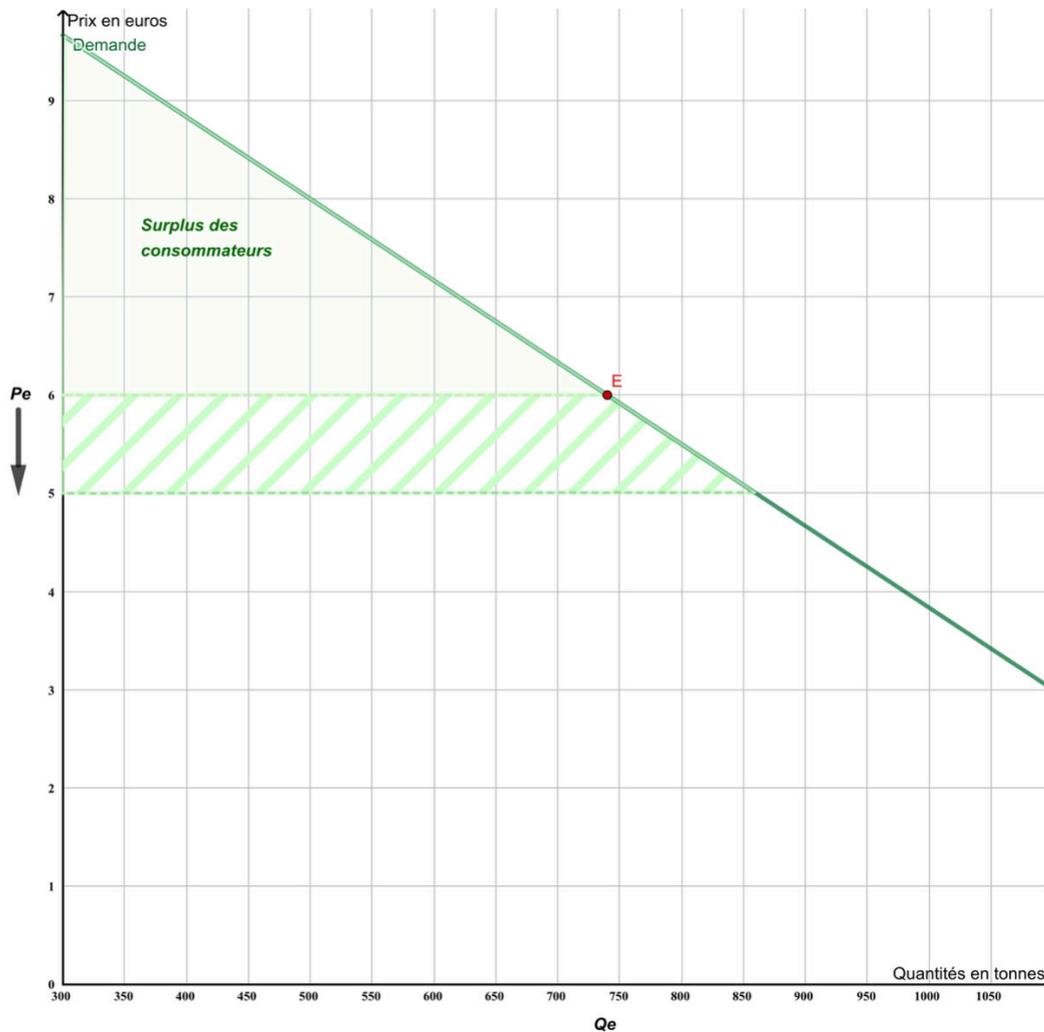
Reprenons notre exemple du marché de l'ail rose de Lautrec. Du côté des consommateurs, la courbe de demande est le résultat de l'agrégation des volontés d'achats (ou plans d'achat) en fonction du niveau des prix, et donc révèle les comportements individuels. Globalement, pour un niveau de prix de 8€/kg les consommateurs sont prêts à acheter 500 tonnes d'ail rose. Lorsque le prix de marché est de 6€/kg, ceux qui étaient prêts à le payer 8€/kg réalisent un gain potentiel de 2€/kg, ceux qui étaient prêts à payer 6,50€/kg réalisent un gain potentiel de 0,50€/kg. Cette différence entre le prix que l'on est disposé à payer et le prix de marché se nomme surplus du consommateur. Graphiquement, la surface qui se situe en dessous de la courbe de demande et au-dessus de la droite horizontale formée par le prix d'équilibre jusqu'au point d'équilibre représente le surplus des consommateurs, qui est un gain à l'échange marchand.

Graphique 14 : Surplus des consommateurs



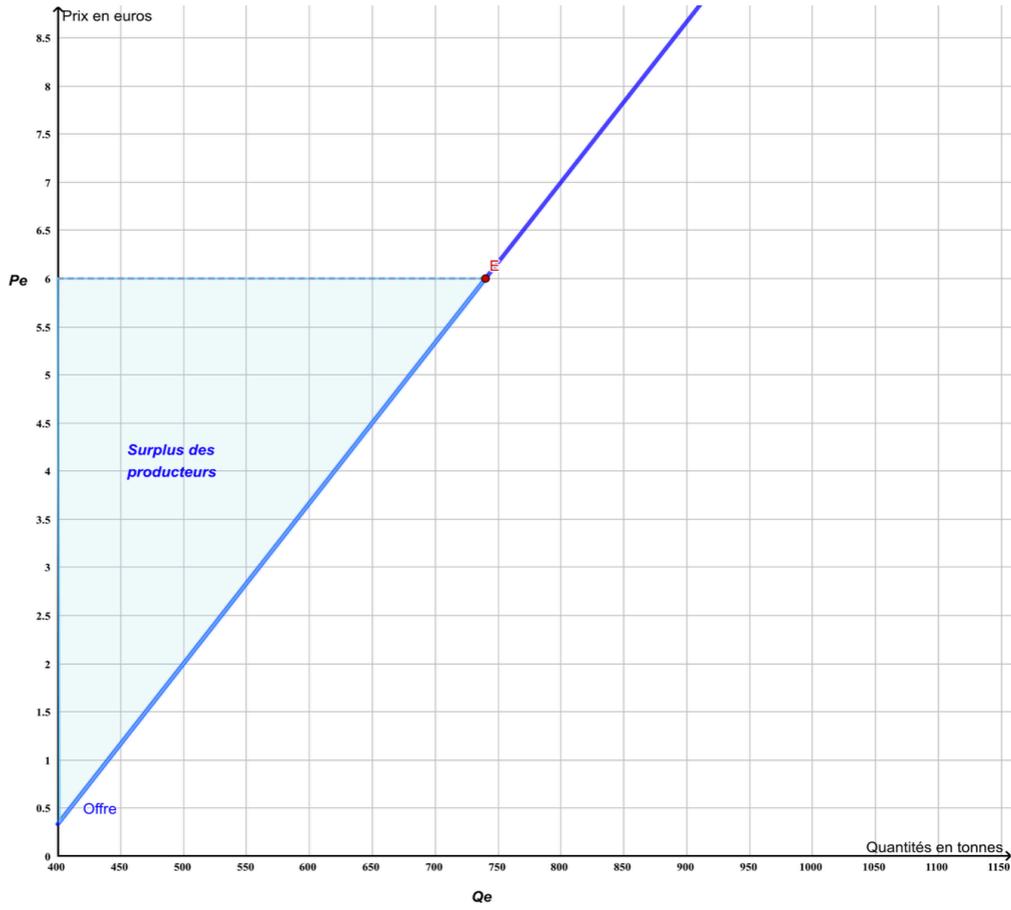
Avec la baisse du prix, certains consommateurs qui ne pouvaient pas acheter ce bien entrent sur le marché, le surplus de l'ensemble des consommateurs augmente. Inversement, une hausse du prix va réduire ou empêcher la consommation de certains acheteurs. La hausse des prix réduit donc le surplus des consommateurs.

Graphique 15 : Hausse du surplus des consommateurs pour une baisse du prix de marché

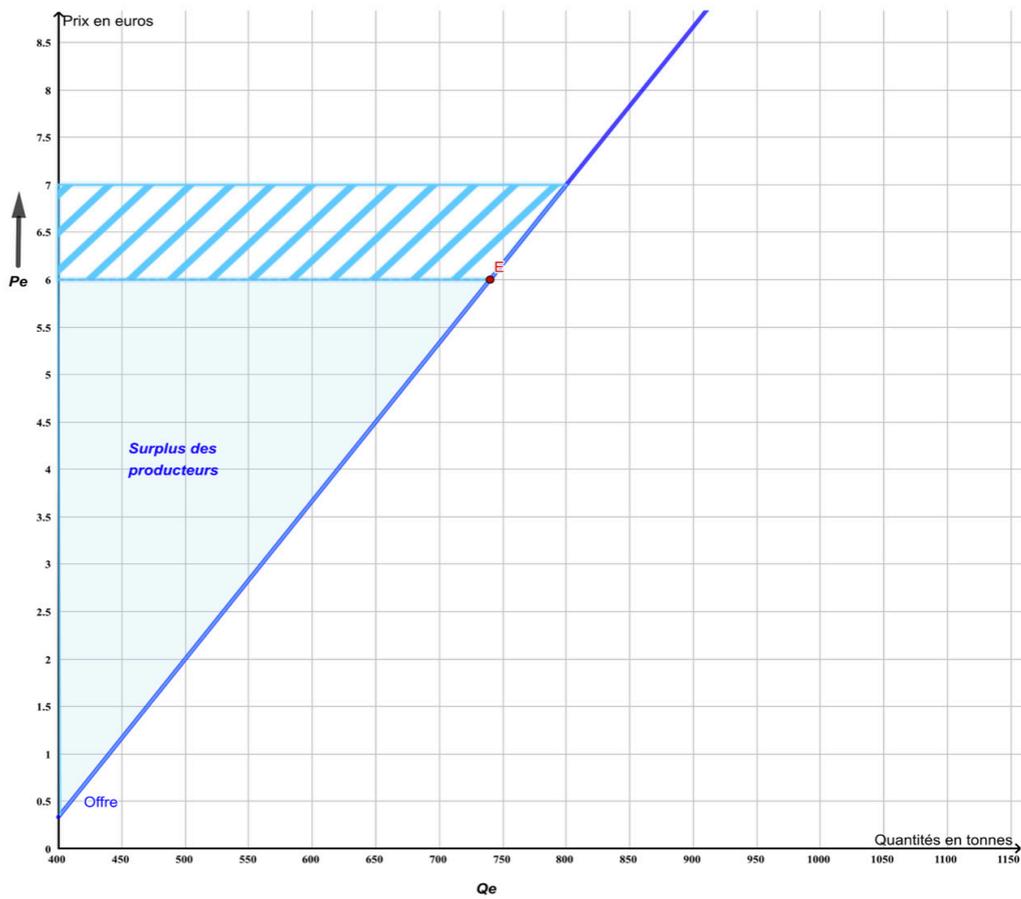


Du côté des producteurs, ou des vendeurs, il y a aussi un gain potentiel réalisé qui est la différence entre le prix de marché (auquel il va vendre) et son coût marginal de production. La courbe d'offre globale du marché étant la somme des coûts marginaux des producteurs, le surplus des producteurs est la zone située au-dessus de la courbe d'offre et en dessous de la droite horizontale du prix d'équilibre.

Graphique 16 : Surplus des producteurs



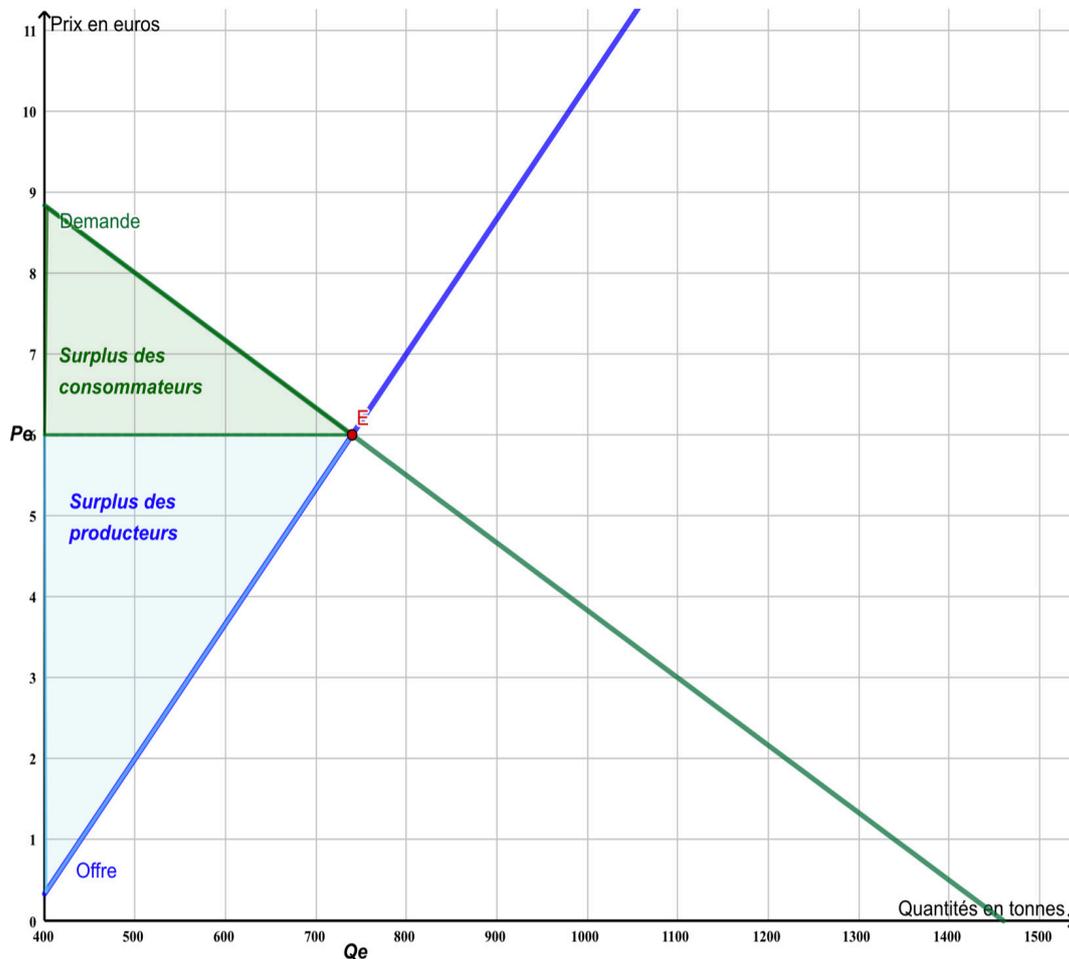
Graphique 17 : Hausse du surplus des producteurs pour une hausse du prix de marché



VI. Comprendre la notion de gains à l'échange et savoir que la somme des surplus est maximisée à l'équilibre.

Le surplus total est la somme des surplus des consommateurs et des producteurs. Graphiquement il est égal à la somme des surfaces du surplus des consommateurs et des producteurs.

Graphique 18 : Surplus total



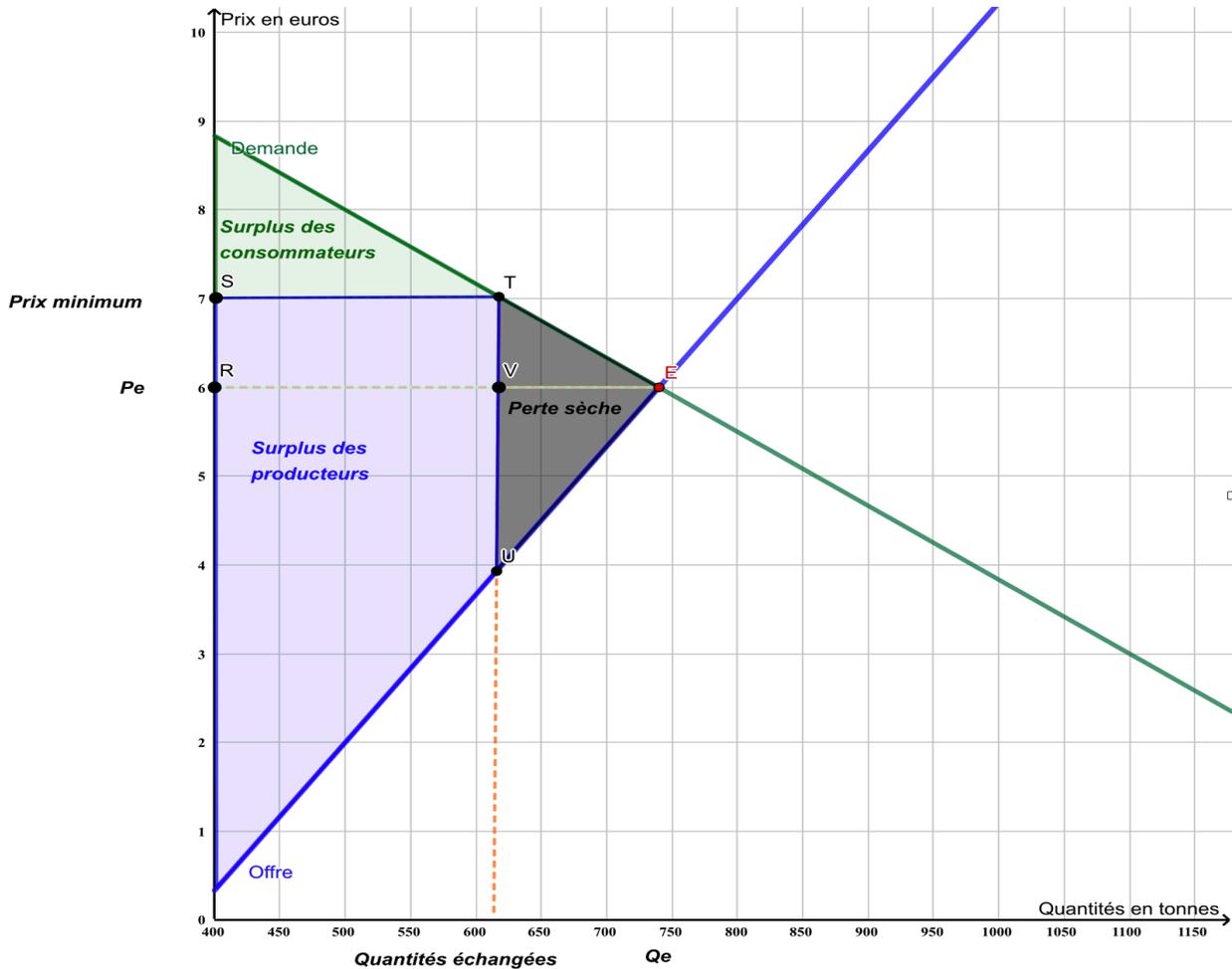
Au prix d'équilibre, le surplus social est maximum. En effet, un prix plus élevé augmenterait le surplus des producteurs. Cependant, à ce prix-là, il y aurait moins d'acheteurs et le marché serait en déséquilibre avec un excès d'offre. Il y aurait donc un gaspillage des ressources. De l'autre côté pour un prix plus faible, le surplus des acheteurs augmenterait. Mais à ce prix-là, certains producteurs se retireraient du marché. Il y aurait une pénurie de marchandises. L'équilibre de marché est donc la situation la plus efficace car elle maximise le surplus total.

Compléments pour le professeur (possibles- mais non nécessaires à la réalisation du programme)

On peut aussi dire que l'équilibre est optimal (au sens de Pareto), car on ne pourrait améliorer la situation d'un des acteurs sans détériorer celle d'un autre.

Par exemple, que se passerait-il si les pouvoirs publics garantissaient un prix minimum pour l'ail rose, en fixant un prix plancher (en dessous duquel il ne peut réglementairement pas descendre), et ce afin d'aider la filière en soutenant le revenu des producteurs.

Graphique 19 : Surplus avec un prix garanti



Pour un niveau de prix plus élevé, le surplus des consommateurs baisse. Le gain potentiel des acheteurs est plus faible : cela diminue leur surplus de la surface RSTV. Certains consommateurs vont se détourner de ce marché, le prix étant supérieur à leur disposition à payer, le surplus total diminue de la surface VTE.

Du côté des producteurs, la situation est plus partagée. En effet, avec un prix plus élevé, sur les premières quantités produites, le surplus va augmenter de la surface perdue par les consommateurs : ce phénomène est représenté par la surface RSTV. Par contre, pour un prix plus élevé, les quantités échangées sont plus faibles. Le surplus des producteurs diminue pour la surface UVE. C'est la comparaison entre ces deux surfaces qui va nous indiquer s'il y a une perte de global surplus pour les producteurs.

De manière globale, par rapport à la situation précédente, le surplus total a diminué de la surface UTE. Cela s'explique par la baisse des quantités échangées. Les ressources sont donc moins bien allouées dans ce cas-là.

Pour conclure

Désormais vous êtes en capacité d'expliquer un grand nombre d'événements de la vie économique qui vous entoure concernant les marchés concurrentiels. Les marchés existent grâce à des institutions qui permettent cette forme particulière de coordination des échanges. Les économistes ont élaboré des modèles permettant d'expliquer leur fonctionnement dans diverses situations notamment caractérisées par des degrés différents de concurrence, de la moins vive (monopole) à la plus vive (concurrence parfaite). La modélisation en pure concurrence permet d'expliquer pourquoi les prix convergent et se stabilisent vers un niveau d'équilibre, lorsque les prix sont flexibles. Cet équilibre permet une allocation optimale des ressources où ceux qui ont accès aux marchandises sont ceux qui ont la disposition à payer la plus forte et les producteurs peuvent vendre l'ensemble de leur production. Les gains sont maximums à l'équilibre. Cependant cela ne veut pas dire que le marché est un mode d'allocation des ressources infaillible.

C'est tout l'enjeu des prochains chapitres !

Compléments pour le professeur

Focus sur le rôle des institutions dans l'analyse de Douglas C. North

Douglas North, prix Nobel 1993, a contribué au développement de l'économie institutionnelle. Dans cet extrait il définit les institutions et leur rôle dans le développement des échanges.

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

Pourquoi est-il nécessaire de contraindre les interactions humaines par les institutions ? Ce problème peut être succinctement résumé dans le cadre de la théorie des jeux. Des individus qui maximisent leur richesse trouveront, habituellement, que cela vaut la peine de coopérer avec les autres joueurs quand le jeu est répété, quand ils possèdent une information complète sur les performances passées des autres joueurs, et quand il y a un petit nombre de joueurs. Mais ren-

versions le jeu. La coopération est difficile à soutenir quand la partie n'est pas répétée (ou s'il y a une fin au jeu), quand l'information sur les autres joueurs manque, et quand il y a un grand nombre de joueurs.

Ces extrêmes reflètent le contraste existant entre les configurations économiques de la vie réelle. Il y a beaucoup d'exemples d'institutions simples d'échange qui permettent des bas coûts de transaction sous les premières conditions. Cependant des institutions qui permettent de bas coûts de transaction et de production dans un monde de spécialisation et de division du travail requièrent la résolution des problèmes de coopération humaine sous les secondes conditions. (...)

Je commence par l'échange local à l'intérieur d'un village ou même l'échange simple dans des sociétés de chasse et de cueillette (dans lesquelles les femmes cueillaient et les hommes chassaient). Dans ce monde, la spécialisation est rudimentaire et l'autosuffisance caractérise la plupart des foyers. Un commerce villageois à petite échelle existe, au sein d'un réseau social « dense » de contraintes informelles qui facilitent l'échange local, et les coûts de transaction, dans ce contexte, sont bas (bien que les coûts sociaux fondamentaux de l'organisation tribale et villageoise puissent être élevés, ils ne se reflètent pas par des coûts additionnels dans l'échange). Les individus ont une compréhension intime les uns des autres, et la menace de la violence est une force continue agissant pour la préservation de l'ordre, du fait de ses implications pour les autres membres de la société.¹

Cependant, comme le commerce s'étend au-delà d'un seul village, les possibilités de conflit au sujet de l'échange croissent. La taille du marché augmente et les coûts de transaction s'accroissent nettement parce que le réseau social dense se relâche ; ainsi, plus de ressources doivent être consacrées à la résolution des problèmes de mesure et d'exécution de l'échange. En l'absence d'un État qui fait respecter les contrats, les préceptes religieux imposent, habituellement, des règles de conduite aux joueurs. Il est inutile de dire que leur efficacité à réduire les coûts de transaction variait largement, selon le degré auquel ces préceptes étaient tenus pour contraignants.

Le développement du commerce sur longue distance, peut-être par des caravanes ou de longs voyages par bateaux, s'accompagne d'une rupture brutale dans les caractéristiques de la structure économique. Il implique une spécialisation substantielle dans l'échange pour les individus dont le mode de vie se résume à commercer, et le développement de centres commerciaux, qui peuvent être des lieux de rassemblement temporaire (comme l'étaient les premières foires en Europe) ou bien des villes et des cités plus permanentes. »

North, D.C., 1991, « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, 1, 97-112, traduction Thomas Vendryes, in Bacache-Beauvallet M., Montoussé M., *Textes fondateurs en sciences économiques depuis 1970*, Bréal.

« Les développements majeurs dans le domaine des coûts d'information furent l'impression des prix de diverses marchandises, tout comme l'impression de manuels qui fournissaient des informations sur les poids, les mesures, les coutumes, les frais de courtage, les systèmes postaux, et, plus particulièrement, les taux de change complexes entre les monnaies de l'Europe et du

1- Pour une excellente présentation de la littérature anthropologique sur le commerce dans les sociétés tribales, voir Elizabeth Colson (1974).

monde intégré au commerce. À l'évidence, ces développements furent d'abord fonction du volume du commerce international, donc une conséquence des économies d'échelle. »

North, D.C., 1991, « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, 1, 97-112, traduction Thomas Vendryes, in Bacache-Beauvallet M., Montoussé M., *Textes fondateurs en sciences économiques depuis 1970*, Bréal.

Un pont avec le regard croisé sur le risque peut ici être réalisé, la gestion du risque pouvant être analysée comme une innovation institutionnelle permettant le développement des échanges :

« La dernière innovation fut la transformation de l'incertitude en risque. Par incertitude, j'entends ici une situation où on ne peut pas déterminer la probabilité d'un événement et où on ne peut donc pas trouver de moyens pour s'assurer contre son éventualité. Le risque, d'un autre côté, implique la possibilité de faire une détermination actuarielle de la probabilité d'un événement et ainsi de s'assurer contre ses conséquences. Dans le monde moderne, assurance et diversification du portefeuille sont des méthodes de conversion de l'incertitude en risque, et réduisent donc, à travers des provisions pour se couvrir contre la variabilité, les coûts de transaction. Dans le monde médiéval et pré-moderne, exactement la même conversion s'est produite. Par exemple, l'assurance navale évolua de contrats individuels sporadiques couvrant une partie des pertes, à des contrats délivrés par des firmes spécialisées. »

North, D.C., 1991, « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, 1, 97-112, traduction Thomas Vendryes, in Bacache-Beauvallet M., Montoussé M., *Textes fondateurs en sciences économiques depuis 1970*, Bréal.

Compléments pour le professeur

Focus sur les autres configurations d'équilibre en pure concurrence

« Pourrait-il y avoir plus qu'un prix d'équilibre ? Pour qu'il y en ait deux par exemple, il faudrait qu'une des deux courbes soit par moments croissante et par moments décroissante pour que les deux courbes se recroisent une seconde fois. Par exemple, il peut arriver qu'à un moment, la courbe de demande se mette à croître, mais on l'a vu avec les biens de Giffen, ce sont des cas pathologiques rares. On a représenté cette configuration sur la figure 12.4 où coexistent trois équilibres possibles. Lorsque le prix est faible, la demande est forte. La courbe rouge implique que la demande diminue lorsque le prix augmente, comme dans le cas des biens ordinaires.

Lorsque le prix augmente suffisamment, le bien devient plus demandé. La pente s'inverse et la relation devient localement croissante : il peut s'agir d'un bien de Giffen ou de Veblen. Mais cela ne dure que tant que les prix restent à des valeurs intermédiaires. Lorsqu'ils dépassent un certain niveau, la courbe de demande redevient décroissante : même les personnes les plus fortunées vont réduire leur consommation lorsque les prix approchent l'infini. Mais ce passage d'un bien ordinaire à un bien de Giffen ou de Veblen suffit à ce que théoriquement, la courbe de demande

croise la courbe d'offre en trois endroits¹.

Inversement, pourrait-il ne pas y avoir d'équilibre ? Cela pourrait effectivement être le cas si le coût de production marginal était très élevé, même pour les premières unités produites. Dans ce cas, la courbe d'offre serait si élevée dès les premières unités produites que même pour de faibles quantités, le prix que les premiers consommateurs sont prêts à payer serait inférieur au coût marginal de production. Cette situation est représentée sur la figure 12.5.

On aurait une situation similaire de production nulle dans un autre cas. Si les coûts fixes des entreprises étaient tous importants, alors dans ce cas, aucune entreprise ne voudrait entrer sur le marché du moins tant que le prix n'atteint pas un niveau suffisant, disons P_q . L'offre serait alors nulle (verticale) puis augmenterait au-delà. Si la demande des consommateurs était trop faible, alors l'intersection entre l'offre et la demande serait à un niveau inférieur au prix p_0 : il y a bien un prix d'équilibre, représenté sur la figure 12.6, mais ce prix correspond à une production nulle. Cette situation et la précédente donnent le même résultat.

Dans cette situation, la technologie disponible n'est simplement pas suffisante pour produire le bien de façon rentable. Notons que du côté des consommateurs, la demande joue aussi un rôle pour arriver à cette situation où le marché ne fournit pas le bien : en effet la demande, lorsque la consommation est nulle, est suffisamment faible. On pourrait imaginer pour des biens dits « essentiels » ou « vitaux », que l'utilité marginale de consommer soit immense. Par exemple, l'eau est un bien vital. En situation de pénurie, la demande marginale, c'est-à-dire la propension à payer pour une unité de ce bien, sera très élevée, voire infinie. Cela correspondrait à une courbe de demande qui commence très haut voire d'un point infiniment éloigné de l'origine. »

1. Si avec un seul bien, cette situation peut sembler « exotique », c'est-à-dire rare, les théoriciens de l'équilibre général, qui étudient les marchés en équilibre général avec $n > 1$ biens, expliquent que cette situation d'équilibre multiple est la règle plutôt que l'exception, en particulier parce que des biens de consommation peuvent être très substituables, ce qui peut générer ce type de retournement de la courbe de demande.

Source : Etienne Wasmer, *Principes de microéconomie*, Pearson, 2017.

Compléments pour le professeur

Focus sur les preuves empiriques du fonctionnement du marché de pure concurrence

Nous avons beaucoup insisté dans le chapitre de seconde pour éviter la confusion entre modèle et réalité. Cependant, cela ne signifie pas que les économistes ne doivent pas se poser la question du lien entre les modèles et leur portée heuristique. Dans cet extrait, les auteurs D. Acemoglu, D. Laibson et J.A. List relatent différentes expériences montrant que les prédictions du modèle de marché concurrentiel se révèlent très proches de la réalité. Il existe des jeux pédagogiques qui se sont inspirés de ces expériences dont le but est de montrer que dans des situations concurrentielles les prix convergent vers un équilibre au bout de la succession de plusieurs périodes d'échange. Il faut cependant être attentif à ne pas confondre ce but (montrer la convergence vers

un prix d'équilibre par des échanges bilatéraux successifs) et le fonctionnement du modèle (confrontation d'une offre et d'une demande agrégés).

« Comment aller au-delà des arguments théoriques présentés dans ce chapitre et donner quelques preuves empiriques du fait que la main invisible agit dans la réalité, comme les économistes le croient ?

Pour vous montrer comment les économistes se sont attaqués à cette question épineuse, nous allons vous demander de vous mettre dans la peau d'un opérateur de marché de la Bourse de New York au moyen d'une petite expérience. Supposons la situation suivante : vous entrez dans la salle de classe où se donne votre cours d'économie et vous trouvez sur votre pupitre une fiche qui vous dit si vous êtes un acheteur ou un vendeur et qui précise le montant de votre valeur de réserve. Pour les acheteurs, cette valeur de réserve est le prix le plus élevé qu'ils sont prêts à payer (la valeur de réserve) et, pour les vendeurs, le prix le plus bas qu'ils sont prêts à accepter (la valeur de réserve du point de vue opposé). Donc, si nous reprenons l'exemple du début du chapitre sur la vente et l'achat d'un iPod, Mélanie lirait sur sa fiche « 70 \$: acheteur » et Nico lirait sur la sienne « 50 \$: vendeur ».

On vous explique également ce qui suit. L'expérience se déroule sur 5 périodes. Si vous êtes un acheteur, vous pouvez acheter 1 unité par période ; si vous êtes un vendeur, vous pouvez vendre 1 unité par période. Votre revenu sera calculé ainsi : pour les acheteurs, comme pour les vendeurs, le profit sera déterminé par la différence entre le prix auquel se fait l'échange et la valeur de réserve. Par exemple, si vous êtes un acheteur dont la valeur de réserve est de 25 \$ et que vous réussissez à acheter une unité à 20 \$, votre gain est de 5 \$; c'est votre surplus du consommateur. Si vous êtes un vendeur dont la valeur de réserve est de 5 \$ et que vous réussissez à vendre une unité à 20 \$, vous avez gagné 15 \$; c'est votre surplus du producteur. À la fin de chaque négociation, on annonce le prix auquel l'unité s'est échangée pour que tous les acheteurs et tous les vendeurs connaissent les termes de la transaction la plus récente.

Chaque période dure 10 minutes, durant lesquelles les acheteurs doivent lever la main pour faire une offre publique, que l'animateur de la séance inscrit sur le tableau. Les vendeurs doivent agir de la même façon. En jargon boursier, le prix proposé par l'acheteur est le cours acheteur (ask en anglais) et celui que les vendeurs soumettent est le cours vendeur (ou bid en anglais). Naturellement, les acheteurs veulent acheter au cours vendeur le plus bas, alors que les vendeurs veulent vendre au cours acheteur le plus élevé. Une fois qu'une vente a été réalisée, les cours acheteur et vendeur sont retirés, et les deux groupes soumettent une nouvelle série de prix. Cette expérience très simple reproduit une situation semblable aux négociations qui ont lieu à la Bourse de New York : dans les deux cas, on annonce à voix haute les cours acheteur et vendeur, et, s'ils concourent, l'échange se fait.

Nous sommes maintenant prêts à commencer l'expérience.

La cloche signale le premier tour de négociation, et, très vite, on commence à annoncer les cours acheteur et vendeur. Un acheteur à votre droite crie : « Acheteur à 20 \$ ». L'animateur écrit ce montant sur le tableau. D'autres acheteurs, assis derrière vous, suivent en faisant monter le cours. En même temps, les vendeurs soumettent leur prix, chacun l'abaissant pour battre le dernier vendeur qui a annoncé le sien afin de pouvoir vendre au plus offrant. Vous criez « Vendeur à 30 \$ » et un acheteur accepte votre offre. Puisque vous aviez une valeur de réserve de 25 \$, vous vous frottez les mains, car vous avez gagné 5 \$ au premier tour de négociation. Vous pouvez dormir

sur vos lauriers jusqu'au deuxième tour.

La double enchère orale

Ce genre d'expérience porte le nom de double enchère orale et elle a été étudiée expérimentalement pour la première fois par Vernon Smith. Dans une double enchère orale les deux offres (celles de l'acheteur et du vendeur) sont annoncées à voix haute. En étudiant ce type d'enchère, Smith a découvert des faits surprenants. Il a testé un grand nombre de variantes du marché en modifiant l'élasticité de l'offre et de la demande ainsi que le nombre d'acheteurs et de vendeurs. Malgré tous ces changements, les sujets de son étude ont continué à tendre vers le prix et la quantité d'équilibre avec une précision étonnante.

L'encadré 7.19 montre un exemple des expériences de Smith sur la double enchère orale. Le graphique 7.19 (a) présente les courbes d'offre et de demande des sujets de l'expérience, avec la quantité sur l'axe des abscisses, et le prix sur l'axe des ordonnées. Les courbes d'offre et de demande reprennent les valeurs de réserve assignées à chaque acheteur et à chaque vendeur au début de l'expérience (comme dans l'encadré 7.2, p. 161). Le graphique 7.19 (b) présente le prix auquel se conclut la transaction pour chaque période, de 1 à 5. Le numéro de la transaction figure sur l'axe des abscisses, et le prix payé, sur l'axe des ordonnées. Le pointillé horizontal représente le prix d'équilibre prédit par les courbes d'offre et de demande du graphique 7.19 (a). Initialement, le prix du marché est inférieur au prix d'équilibre, mais, à la troisième transaction, le prix d'équilibre est très près de l'intersection des courbes d'offre et de demande.

Encadré 7.19 Un exemple d'une des expériences réalisées par Vernon Smith (1962)

Le graphique (a) présente des courbes d'offre et de demande qui caractérisent une double enchère orale. Le point où la courbe de demande croise la courbe d'offre indique le prix et la quantité d'équilibre. Ces valeurs d'équilibre sont des prévisions théoriques. Pourtant, elles correspondent aux transactions réelles des acheteurs et des vendeurs de l'expérience de Smith ; comme le montre le graphique (b), le prix d'équilibre s'approche de la valeur prédite.

Source: John A. List, «Testing Neoclassical Competitive Theory in Multilateral Decentralized Markets», *Journal of Political Economy*, vol. 112, n°5, octobre 2004, p. 1131-1156.

Les résultats de la double enchère orale de Smith démontrent avec brio le fonctionnement de la main invisible sur des marchés comme la Bourse de New York. Ces résultats confirment la puissance de cette théorie, car le prix d'équilibre est très près du point où les courbes d'offre et de demande se croisent. Si nous analysons plus en détail ces données, nous constatons que les acheteurs qui ont une forte valeur de réserve achètent, que les vendeurs qui proposent le prix le plus bas vendent, et que les autres agents ne concluent pas de transaction.

Peut-être vous dites-vous que c'est un exemple éloquent, mais qu'il concerne un marché très différent de ceux que vous fréquentez habituellement. Combien de fois vous êtes-vous trouvé sur un marché qui a les caractéristiques de la double enchère orale ? À moins que vous n'ayez travaillé à Wall Street, probablement jamais. Il est plus vraisemblable que vous ayez fréquenté un supermarché où le prix est affiché sur chaque bien, ou un marché où vous pouvez

marchander avec le vendeur, comme un parc de voitures d'occasion ou un marché aux puces.

Les négociations bilatérales

Si nous laissons les acheteurs et les vendeurs négocier en privé la vente et l'achat des produits, les résultats seront-ils aussi concluants que ceux que Smith a obtenus dans ses doubles enchères orales ? C'est exactement la question qu'a étudiée un des auteurs du présent ouvrage (List) en 2004, en menant plusieurs expériences sur le terrain dans divers marchés extérieurs, allant des salons de cartes de sport, où des collectionneurs s'échangeaient des cartes, jusqu'à Disney World, où des enfants et des adultes s'échangeaient des épinglettes. Comme Smith, List a assigné des valeurs de réserve aux acheteurs et aux vendeurs, et a annoncé le prix à voix haute après les transactions. Mais, contrairement à Smith, List a étudié des acheteurs et des vendeurs réels qui s'engageaient dans des **négociations bilatérales**, c'est-à-dire des négociations où un seul acheteur et un seul vendeur font leur marchandage en privé au lieu d'annoncer les offres et les contre-offres à voix haute à tout le groupe.

Dans toutes sortes de milieux, et en faisant varier le type et le nombre d'acheteurs et de vendeurs, ainsi que les courbes d'offre et de demande, List a constaté que les prix négociés tendaient fortement vers le prix d'équilibre concurrentiel. L'expérience s'est révélée concluante même chez de jeunes enfants ! L'encadré 7.20 présente un exemple de l'étude de List, avec le prix auquel chaque transaction s'est conclue sur l'axe des ordonnées et la séquence des transactions sur l'axe des abscisses. Comme on le voit, la théorie a prédit correctement le comportement de cet échantillon : le marché a rapidement convergé vers le point où les courbes d'offre et de demande se croisent (entre les deux lignes en pointillé correspondant l'une à 13 \$ et l'autre à 14 \$).

Un exemple d'une expérience sur le terrain réalisée par List (2004)

Même si les sujets ne bénéficiaient pas de l'aide d'un commissaire-priseur pour annoncer les offres et les contre-offres, les résultats de l'expérience de List ont été comparables à ceux de l'expérience de Smith : les prix négociés se sont vite approchés du prix d'équilibre théorique.

Source: John A. List, «Testing Neoclassical Competitive Theory in Multilateral Decentralized Markets», *Journal of Political Economy*, vol. 112, n°5, octobre 2004, p. 1131-1156.

L'une des conclusions de cette étude est que, même dans les marchés réels et décentralisés, les prix et les quantités convergent vers le point où la demande et l'offre se rencontrent. En fait, même avec un petit nombre d'acheteurs et de vendeurs - aussi peu que six de chaque groupe -, List a constaté que le prix et la quantité convergeaient vers ce point. Donc, lorsque la condition d'un marché parfaitement concurrentiel est remplie, la main invisible semble bien plus puissante que plusieurs ne l'estimaient au départ, car les marchés se rapprochent souvent de leur pleine efficacité : le surplus social est maximisé sur un grand nombre de marchés. Pour revenir à la question posée au début de ce chapitre : « Des marchés composés uniquement d'individus qui veillent à leurs propres intérêts peuvent-ils maximiser le bien-être collectif ? », la réponse est donc « Oui ». »

Source: Acemoglu, D., Laibson, D., & List, J. A. (2016). *Microéconomie*. Pearson Education. p179-182

Compléments pour le professeur

Focus : comment parvient-on à l'équilibre sur un marché concurrentiel ?

« Le commissaire-priseur

Il y a deux visions complémentaires. La première est basée sur une abstraction très utile mais requérant des hypothèses fortes » Cette abstraction est celle de l'existence d'un acteur particulier appelé le commissaire-priseur, expression introduite par Léon Walras. Le commissaire-priseur est quelqu'un qui collecte les offres et les demandes et alloue la production en fonction des prix que lui indiquent les individus » Il collecte toute l'information et par tâtonnement, s'il voit qu'un prix est trop élevé il le baisse et s'il voit qu'un prix est trop faible, il l'augmente, jusqu'à parvenir à un prix d'équilibre. C'est une abstraction qui devient réalité sur certains marchés comme les marchés aux enchères ou à la criée » Son intérêt est qu'elle indique que les agents pourront se coordonner sur un niveau de prix assurant l'équilibre.

Des forces de convergence

L'autre approche ne fait pas appel à l'abstraction du commissaire-priseur. Elle tente au contraire de se représenter l'ajustement du prix au prix d'équilibre en termes de dynamique des marchés, et donc d'accepter l'idée que temporairement, les marchés peuvent être hors équilibre ». L'offre peut être différente de la demande et il pourra y avoir un retour à l'équilibre grâce à un mécanisme de convergence. Il y a des forces de rappel, un peu comme dans un système physique. La figure 12.7 indique une situation d'excès de demande ».

Imaginons que temporairement, le prix du bien soit « trop bas » par rapport au prix d'équilibre : le marché se trompe. Des consommateurs sont insatisfaits, car ils souhaitent consommer et ne le peuvent pas car, à ce prix, les producteurs ne fournissent pas assez du bien. Ces consommateurs insatisfaits sont en fait prêts à payer plus que ce prix trop bas. Le prix va s'ajuster à la hausse. Dans ce cas, les producteurs vont anticiper le fait que le prix va remonter et produire plus, écoulant ainsi la production supplémentaire. Ce mécanisme correctif se produit jusqu'à ce que le prix atteigne le prix d'équilibre.

La figure 12.8 indique une situation inverse d'excès d'offre.

Imaginons donc que temporairement, le prix du bien soit « trop élevé » par rapport au prix d'équilibre : le marché se trompe dans l'autre sens. Les producteurs ont trop produit et ne peuvent écouler leur production, car à ce prix, les consommateurs ne veulent pas consommer. Que vont faire les producteurs dans ce cas ? Ils vont diminuer le prix afin de vendre. Le prix diminuant, on se déplace le long de la courbe de demande. Ce mécanisme correctif se poursuivra jusqu'à ce que le prix atteigne le prix d'équilibre. À noter cependant que les deux ajustements dynamiques de ces deux graphiques 12.7 et 12.8 ne sont pas totalement symétriques : il peut arriver, pour des raisons liées à la possibilité de stocker, que les producteurs souhaitent maintenir le prix quitte à stocker leur production. Ces rigidités des prix à la baisse seront d'autant plus plausibles qu'il est facile et peu coûteux de stocker (comme par exemple dans la production automobile) et d'autant moins qu'il s'agit de biens périssables (comme des denrées alimentaires).

Un tâtonnement organisé par le commissaire-priseur ou spontané

Il faut remarquer que les deux explications données dans cette section (commissaire-priseur ajustant instantanément les prix ou ajustement progressif) sont philosophiquement très différentes. La première suggère que les agents sont très rationnels et ont beaucoup d'informations : le marché se coordonne spontanément. Dans le second cas, les gens disposent d'informations limitées, mais peuvent s'ajuster graduellement dans le temps, à travers un processus de déséquilibre. Pour faire la synthèse de ces deux mécanismes, on peut imaginer l'ajustement progressif représenté par la figure 12.9, dit graphique du cobweb (toile d'araignée). Il faut pour cela imaginer plusieurs périodes d'ajustement décrites par t , qui vaut 1 la première période, 2 la suivante et ainsi de suite. Imaginons ainsi que nous partions d'un prix en première période noté $p(t = 1)$, qui soit élevé (au-dessus de l'intersection de l'offre et de la demande) et conduise à un excès d'offre représenté par le segment AB sur ce graphique 12.9. Puisque le prix est trop élevé, les entreprises offrent $S(t = 1)$ au niveau du point B. Les consommateurs peuvent consommer toute cette offre, mais, si l'on prolonge verticalement les quantités sur le segment BC, cela signifie que la consommation marginale en C a une utilité plus faible qu'en A. Donc, ils ne sont prêts à payer qu'un prix plus faible. À la période suivante, les consommateurs ne sont prêts à payer que le prix $p(t = 2)$ et, par conséquent, les entreprises réagissent en offrant une quantité correspondant au point D ; on est alors en excès de demande par rapport au prix $p(t = 2)$. En prolongeant verticalement le point D, on remonte en E, avec un prix de la période suivante qui se trouve donc sur la demande entre A et le point d'intersection entre offre et demande. Les consommateurs sont ainsi prêts à payer un prix à nouveau au-dessus du prix d'équilibre. L'offre réagit et ainsi de suite. La convergence vers le point d'intersection entre offre et demande se fait donc par tâtonnement. »

Source : Etienne Wasmer, *Principes de microéconomie*, Pearson, 2017.

Références bibliographiques

Acemoglu, D., Laibson, D., & List, J. A. (2016). *Microéconomie*. Pearson Education.

Bacache-Beauvallet, M., & Montoussé, M. (2003). *Textes fondateurs en sciences économiques depuis 1970*. Bréal.

Buisson-Fenet, E., & Navarro, M. (2015). *La microéconomie en pratique*. Armand Colin.

Guerrien, B. (2015, novembre). *Qu'est-ce que la concurrence parfaite ? Consulté à l'adresse :*

Économie critique, site de Bernard Guerrien website: <http://bernardguerrien.com/concurrence-parfaite.pdf>

Krugman, P. & Wells, R. (2019). *Microéconomie*. Louvain-la-neuve : Deboeck Supérieur.

Lévêque, F. (2017). *Les habits neufs de la concurrence*. Odile Jacob.

Mankiw, G., & Taylor, M. (2015). *Principes de l'économie*. De Boeck Supérieur.

Montoussé, M., & Waquet, I. (2018). *Microéconomie*. Bréal.

Vernin, X. & Cavard-Vibert, P. (2016, septembre). *Analyse du marché et perception de la distribution de l'ail*, Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes, consulté à l'adresse : <http://www.ctifl.fr/DocPdf/Kiosque/Etude/AnalyseMarcheEt%20PerceptionAil2016.pdf?17/06/2019%20095612>

Wasmer, E. (2017). *Principes de microéconomie*. Pearson.

Comment les marchés imparfaitement concurrentiels fonctionnent-ils ?

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre, à l'aide d'exemples, les principales sources du pouvoir de marché (nombre limité d'offreurs, ententes et barrières à l'entrée).
- Comprendre que le monopole est faiseur de prix et être capable de donner des exemples de monopole (monopole naturel, institutionnel et d'innovation).
- Comprendre, à l'aide de représentations graphiques et/ou d'un exemple chiffré, que l'équilibre du monopole n'est pas efficace.
- Comprendre ce qu'est un oligopole et, à l'aide du dilemme du prisonnier, pourquoi les firmes en oligopole ont intérêt à former des ententes.
- Comprendre que la politique de la concurrence, en régulant les fusions-acquisitions et en luttant contre les ententes illicites et les abus de position dominante, augmente le surplus du consommateur.



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Table des matières

I. Comprendre, à l'aide d'exemples, les principales sources du pouvoir de marché (nombre limité d'offreurs, ententes et barrières à l'entrée).....	5
<i>Complément pour le professeur</i>	5
<i>Graphique 1 : Facteurs de marge dans les services du secteur privé (DGTPE, 2008)</i>	6
<i>Graphique 2 : Facteurs de marge dans un ensemble de services marchands (DGTPE, 2008)</i>	6
<i>Complément pour le professeur :</i>	7
<i>Complément pour le professeur :</i>	7
<i>Complément pour le professeur :</i>	9
<i>Complément pour le professeur : une autre origine des barrières à l'entrée.</i>	10.
<i>Complément pour le professeur : ne pas exagérer le pouvoir de marché.</i>	10
II Comprendre que le monopole est faiseur de prix et être capable de donner des exemples de monopoles (monopole naturel, institutionnel et d'innovation).....	10
III. Comprendre, à l'aide de représentations graphiques et/ou d'un exemple chiffré, que l'équilibre du monopole n'est pas efficace.	16
<i>Complément pour le professeur :</i>	16
A. La recette marginale	17
<i>Tableau 1 : recettes totale et marginale</i>	18
B. L'objectif de maximisation du profit.....	20
<i>Graphique 3 : recette totale, coût total et profit en fonction de la quantité produite</i>	20
C. Le coût marginal	21
D. L'équilibre du monopole	21
<i>Graphique 4 : l'équilibre du monopole</i>	21
<i>Complément pour le professeur :</i>	22
E. L'efficacité du monopole	22
<i>Graphique 5 : l'efficacité du monopole</i>	22
<i>Tableau 2 : Comparaison des surplus entre monopole et branche concurrentielle</i>	23
<i>Complément pour le professeur :</i>	24
<i>Tableau 3 : Exemple chiffré correspondant aux représentations graphiques proposées</i>	25
IV. Comprendre ce qu'est un oligopole et, à l'aide du dilemme du prisonnier, pourquoi les firmes en oligopole ont intérêt à former des ententes.	27
<i>Figure 1 : Brands map</i>	27
<i>Encadré - Une présentation du dilemme du prisonnier par J. Tirole</i>	29
<i>Matrice 1 : Le dilemme du prisonnier</i>	30
<i>Complément pour le professeur :</i>	30

Matrice 2 : Les incitations individuelles des stratégies C et D	31
Matrice 3 : P&G contre Unilever & Kao	32
V. Comprendre que la politique de la concurrence, en régulant les fusions-acquisitions et en luttant contre les ententes illicites et les abus de position dominante, augmente le surplus du consommateur.	34
<i>Complément pour le professeur</i> :	34
<i>Complément pour le professeur</i> :	35
<i>Complément pour le professeur</i> :	38
<i>Complément pour le professeur</i> :	39
Tableau 4 : Amendes du cartel des camions	40
<i>Complément pour le professeur</i> :.....	42
Annexes	43
Annexe 1 – Raisonement marginal et équilibre du monopole	43
<i>Graphique 6 : Raisonement marginal et quantité d'équilibre.....</i>	<i>43</i>
Annexe 2 – Le profit du monopole.	45
<i>Graphique 7 : Le profit du monopole</i>	<i>45</i>
Annexe 3 - Le cas du monopole naturel.	46
<i>Graphique 8 :Le monopole naturel.....</i>	<i>46</i>
Annexe 4 – La concurrence monopolistique	47
Annexe 5 – La politique de clémence	48
Bibliographie.....	50

Le chapitre précédent, « Comment un marché concurrentiel fonctionne-t-il ? », a montré la portée heuristique du modèle de concurrence pure et parfaite. Comme le proposait Léon Walras dans ses *Éléments d'économie politique pure* (1874), nous avons d'abord étudié le marché « *sous un régime hypothétique de concurrence absolue* », à partir d'un modèle de « marché parfaitement organisé sous le rapport de la concurrence, comme en mécanique pure on suppose d'abord les machines sans frottement. » Ce modèle nous a permis d'étudier les marchés concurrentiels : il nous a été utile car il nous a permis de « *saisir une facette de la réalité* ». (Rodrik, 2017, p. 20)

Toutefois, force est de constater que la majorité des marchés ne présentent pas un niveau de concurrence qui conduise au résultat caractéristique des marchés concurrentiels. En effet, nous avons vu qu'un marché concurrentiel est caractérisé par l'égalité entre le coût marginal de production et le prix. Or, les études empiriques (par exemple : Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique (DGTPE), 2008, Graphiques 1 et 2 ci-dessous) montrent que dans la plupart des secteurs, le prix proposé par les producteurs est supérieur au coût marginal ; elles fournissent aussi des estimations du taux de marge résultant du pouvoir de marché des entreprises. Le pouvoir de marché provient d'imperfections de concurrences que ce chapitre propose d'étudier. Nous le ferons en relâchant certaines des hypothèses du modèle de la concurrence pure et parfaite.

Il ne s'agit pas ici de chercher à discréditer le modèle de concurrence pure et parfaite en général, mais plutôt, de souligner que ce modèle n'est pas efficace pour comprendre les marchés imparfaitement concurrentiels car il ne permet pas de saisir l'aspect le plus pertinent de la réalité dans ce contexte donné. L'économiste doit donc choisir un modèle plus adapté aux situations particulières des marchés imparfaitement concurrentiels.

Nous verrons dans ce chapitre que la principale source du pouvoir de marché, la capacité pour un vendeur (ou un acheteur) d'affecter le prix d'un bien, réside dans la structure de marché. Nous aborderons les caractéristiques de la structure de marché, notamment le nombre d'offres (ou concentration), la fluidité du marché, la structure des coûts et l'attitude agressive ou coopérative des entreprises en interaction sur le marché. Nous étudierons les conséquences de la structure de marché sur l'efficacité de l'allocation des ressources rares. Enfin, nous étudierons les actions que la politique de la concurrence met en œuvre sur les structures de marché afin d'augmenter le surplus du consommateur.

I. Comprendre, à l'aide d'exemples, les principales sources du pouvoir de marché (nombre limité d'offreurs, ententes et barrières à l'entrée).

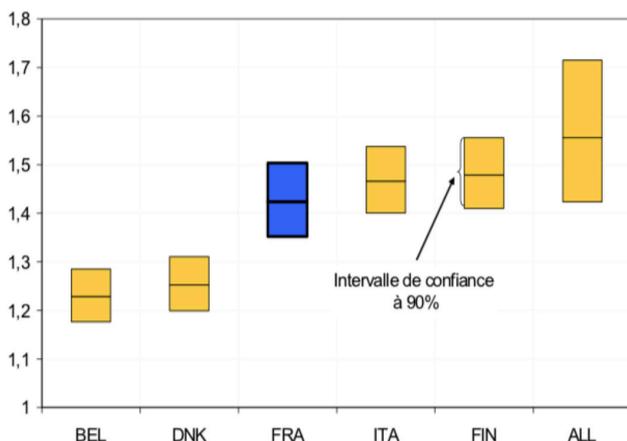
Dans le chapitre traitant des marchés concurrentiels, nous avons vu qu'une caractéristique fondamentale de ces marchés est l'égalité entre le prix de vente des produits et le coût marginal de production. Comment cette égalité était-elle possible ? Nous avons vu qu'elle résultait notamment de la présence d'un grand nombre d'offreurs sur ces marchés. Lorsque nous les avons modélisés, nous avons utilisé à cet effet l'hypothèse d'atomicité de l'offre et de la demande. La présence d'un grand nombre d'offreurs conduit à assurer la concurrence entre eux, chacun tentant de maximiser son profit. Les biens produits étant homogènes, la concurrence s'effectue sur le prix et celui-ci diminue jusqu'au coût marginal de production. Si un grand nombre d'entreprises sont présentes sur le marché, il est peu probable que l'une d'entre elles puisse influencer le prix de manière à s'octroyer un pouvoir de marché.

Toutefois, sur un certain nombre de marchés, les offreurs ne sont pas présents en grand nombre, mais en nombre limité. Dès lors, la concurrence portant sur les prix pourra s'y trouver moins vive, dans la mesure où il ne sera pas toujours nécessaire pour les offreurs de baisser leurs prix pour attirer une demande solvable. Le simple fait que les offreurs soit peu nombreux limite l'offre en quantité et conduit les consommateurs à adresser leur demande à l'un des quelques offreurs. Par conséquent, les entreprises présentes sur ce marché pourront proposer un prix supérieur au coût marginal de production sans craindre de voir les consommateurs se détourner de leurs produits : elles disposent d'un pouvoir de marché. Sur un secteur très concentré, c'est-à-dire un secteur où quelques entreprises seulement réalisent la majeure partie des ventes, les entreprises qui ont les parts de marchés les plus fortes disposent de la capacité d'influencer le prix.

Complément pour le professeur

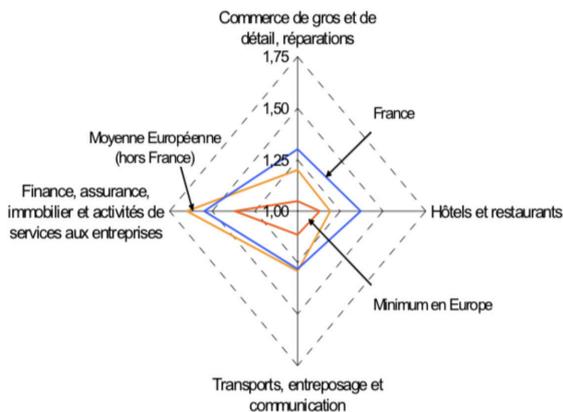
On observe ce pouvoir de marché sur les graphiques 1 et 2. Le taux de marge, défini comme le ratio entre le prix de vente et le coût marginal de production, peut être utilisé pour apprécier l'intensité concurrentielle d'un secteur. Un taux (ou facteur) de marge de 1 correspondrait à un prix égal au coût marginal. En France, le facteur de marge dans les services marchands est de 1,42, ce qui veut dire que les producteurs vendent leurs services 42% plus cher que le coût de la dernière unité produite (DGTPE, 2008, p.4)

Graphique 1 : Facteurs de marge dans les services du secteur privé (DGTPE, 2008)



Source : base de données STAN de l'OCDE et calculs DGTPE

Graphique 2 : Facteurs de marge dans un ensemble de services marchands (DGTPE, 2008)



Source : base de données STAN de l'OCDE et calculs DGTPE

Pour illustrer ce type de marché, nous pouvons penser au secteur automobile, qui au niveau mondial est dominé par un nombre limité de grands groupes et/ou alliances, tels que Toyota, Volkswagen, Renault-Nissan, Daimler, Ford, General Motors, Fiat-Chrysler pour les principaux. Pensons par ailleurs au marché de la téléphonie mobile en France, caractérisé par la présence de quatre opérateurs (Orange, SFR, Bouygues Télécom et Free). t

François Lévêque (2017) analyse plusieurs marchés caractérisés par un nombre limité d'offres. D'abord, le marché transport régulier longue distance en autobus, où Ouibus (filiale de la SNCF), Eurolines du groupe Transdev, Flixbus (un autocariste allemand) et Starshipper (un consortium d'opérateurs locaux français) sont concurrents. On peut s'assurer que le nombre limité d'offres a permis aux entreprises de proposer un prix de vente supérieur au coût marginal, puisque l'on a pu observer que l'augmentation du nombre d'offres conduisait à une baisse du prix de vente. C'est donc que le prix de vente était supérieur au coût marginal avant l'augmentation du nombre d'offres, c'est-à-dire en présence d'un nombre limité d'offres. En effet, ce phénomène s'est produit sur le même marché, en Allemagne, et a pu être mesuré :

« en Allemagne, le prix au kilomètre par passager observé pour les lignes desservies par un seul opérateur est plus élevé que celui observé pour les lignes desservies par deux opérateurs, qui est-lui même plus élevé que celui observé pour les lignes desservies par trois opérateurs. Ce résultat a été corroboré par une étude économétrique approfondie qui estime que, toutes autres caractéristiques de la ligne égales par ailleurs (comme sa longueur et le son nombre d'arrêts), le prix moyen au kilomètre par passager décroît de 5,6% par opérateur additionnel.» (Lévêque, 2017)

Vient ensuite le marché des cours de ski aux Etats-Unis : le prix des leçons est élevé du fait d'une marge plus forte, la qualité et la variété des cours est faible. Le manque de concurrence incite ces écoles à profiter de leur rente et ne les incite pas à réduire les prix et améliorer la qualité des cours, contrairement à ce qui s'est produit en France à l'arrivée des concurrents de l'École du ski français (ESF). Enfin, l'étude du marché des casinos aux Etats-Unis confirme qu'un nombre limité d'offreur octroie un pouvoir de marché aux entreprises en place. A la fin des années 1990, le prix des jeux dans les casinos d'Atlantic City, où étaient installés une douzaine de casinos, était plus de moitié supérieur au prix des jeux à Las Vegas, qui regroupait une centaine de casinos. De la même manière, l'augmentation du nombre de casinos en Iowa avait conduit à une diminution du prix du jeu. Ces exemples confirment qu'un nombre limité d'offreur permet aux entreprises présentes de jouir d'un pouvoir de marché en fixant un prix supérieur au coût marginal de production.

Complément pour le professeur :

Les marchés sur lesquels le nombre d'offreur est limité ne sont pas systématiquement en situation de concurrence faible. Les travaux de W. Baumol, J. Panzar et R. Willig (1982) montrent qu'un grand nombre d'offreurs n'est pas nécessaire pour que le marché soit concurrentiel à condition que le marché soit « contestable », c'est-à-dire que l'entrée de nouveaux concurrents soit possible. Cette entrée constitue une menace et conduit les offreurs présents à s'en prémunir. Selon la théorie des marchés contestables, les offreurs adopteront un comportement concurrentiel, comme si le nombre d'offreur était grand, du fait de la possibilité d'entrée d'offreurs potentiels. Le pouvoir de marché est donc faible en cas de contestabilité forte.

Complément pour le professeur :

Nous pouvons aussi penser que, face à l'entrée possible de nouveaux offreurs, les firmes déjà en place chercheront à protéger leur pouvoir de marché. Elles peuvent le faire en élaborant des stratégies pour décourager les concurrents potentiels d'entrer sur le marché en érigeant des barrières à l'entrée et en adoptant des comportements de prédation. Elles peuvent par exemple baisser fortement leurs prix avant l'entrée du concurrent afin que celui-ci soit découragé par les pertes engendrées par un prix faible, inférieur à son seuil de rentabilité. La force de la concurrence sur un marché dépend donc, outre leur nombre, de leur importance relative, de l'attitude entre les offreurs installés et les offreurs potentiels d'une part, et de l'attitude entre les offreurs déjà présents d'autre part. En effet, les entreprises présentes sur le marché peuvent s'entendre pour réduire les quantités produites et augmenter les prix, se partager le marché en zones géographiques, s'accorder sur un calendrier commun quant à la mise en place de normes et de tarification. Par exemple, l'OPEP regroupe des pays exportateurs de pétrole qui s'entendent sur les quantités produites. Par ce rationnement de l'offre, ces

producteurs peuvent agir de manière significative sur le prix de vente du pétrole. L'entente, parce qu'elle limite la concurrence, conduit à l'obtention d'un pouvoir de marché par les entreprises, qui leur assure des profits supérieurs à ce qu'ils seraient en situation concurrentielle. Ceci représente une très forte incitation à coopérer : « *Ecrivant à l'un de ses comparses de Bordeaux, un marchand hollandais lui recommandait de tenir secrets leurs projets ; autrement, ajoutait-il, « il en serait de cette affaire comme de tant d'autres où, dès qu'il y a de la concurrence, il n'y a plus d'eau à boire.* » (Braudel, [1985], 2008, p. 61)

Comment expliquer la présence d'un nombre limité d'offreurs sur un marché, qui leur permet de jouir d'un pouvoir de marché ? De manière générale, les modèles économiques l'expliquent par l'existence de barrières à l'entrée.

On définit les barrières à l'entrée comme les obstacles à la concurrence que peut rencontrer une entreprise pour pénétrer sur un marché. Ces barrières peuvent avoir des origines diverses : certaines sont dites « naturelles » et proviennent de la structure des coûts de production du secteur concerné, c'est-à-dire de la technologie de production. C'est le cas des industries caractérisées par la détention d'actifs spécifiques (brevets conduisant à un avantage technologique, accès privilégié à une main-d'œuvre spécialisée et aux marchés des capitaux) et/ou sujets à de fortes économies d'échelles provoquées par des effets d'apprentissage ou des technologies intensives en capital qui nécessitent pour les nouveaux entrants une taille minimale élevée ainsi que des dépenses d'investissement considérables.

Pour illustrer ces marchés caractérisés par un nombre limité d'offreurs du fait de la technologie de production, on peut penser aux entreprises de remontées mécaniques dans les stations de ski. L'installation d'un télésiège exige des investissements considérables en études, terrassement, construction et assemblage avant de pouvoir embarquer le premier skieur. Ces investissements constituent une barrière à l'entrée et limitent le nombre d'offreurs. On peut aussi penser aux entreprises de distribution de gaz ou d'électricité : la construction d'un réseau de distribution représente des investissements colossaux qui constituent une barrière à l'entrée et limitent le nombre d'offreurs. Autre exemple en la matière, le secteur du transport de conteneurs est aussi caractérisé par la présence de barrières à l'entrée. La rentabilité y est fonction de la taille des bateaux : « lorsque la taille des bateaux double, le coût pour transporter un conteneur diminue du tiers ». Lévêque (2017). Par conséquent, les compagnies qui disposent des plus gros navires ont des coûts de production plus faible que les compagnies disposant de navires de moindre taille. Elles sont donc en mesure de baisser les prix pour gagner des parts de marché et/ou de profiter d'un taux de marge élevé (le pouvoir de marché). Dans ces secteurs aux coûts d'entrée très élevés, les entrants potentiels ne sont pas incités à entrer du fait de l'importance des investissements qu'il est nécessaire de réaliser avant de pouvoir produire et vendre la première unité. Aux coûts d'entrée s'ajoutent les coûts de sortie : il peut s'agir des

coûts d'entrée qui s'avèrent irrécupérables à la sortie. Par exemple, l'exploitation d'un hôtel exige des coûts d'entrée (construction de l'hôtel) qui seront irrécupérables à la sortie si on ne parvient pas à revendre les murs. Les coûts de sortie peuvent aussi être des coûts additionnels, par exemple la décontamination d'un terrain après la fermeture d'une usine chimique.

D'autres barrières résultent des ententes entre producteurs déjà implantés qui cherchent à décourager l'entrée de concurrents potentiels. Nous étudierons les ententes et la lutte contre les pratiques anti-concurrentielles dans la suite de ce chapitre.

Enfin, certaines barrières à l'entrée sont de nature réglementaire : c'est le cas des monopoles « légaux » ou institutionnels, tels que les taxis et autres professions réglementées (professions libérales par exemple). Ces barrières prennent la forme d'autorisations (licences de taxi), de diplômes, concours et années minimales de pratique pour limiter l'entrée de producteurs. C'est aussi le cas des restrictions à l'installation qui limitent le nombre de producteurs par zone géographique, comme pour les supermarchés.

Complément pour le professeur :

D'autres barrières à l'entrée de nature réglementaire contrôlent la concurrence que fait peser la production à l'extérieur des frontières sur la production réalisée à l'intérieur : elles sont instaurées par les gouvernements, pour protéger le consommateur en imposant des exigences en matière de qualité des produits ou pour satisfaire aux pressions de groupements d'entreprises (Carlton & Perloff, 2008, p. 121). Il se peut agir de droits de douane, de réglementation accompagnant une politique économique : par exemple le *Smoot-Hawley Act* en 1930 augmente les droits de douanes sur près de 20 000 produits ; il est accompagné du *Buy American Act* signé par le Président H. Hoover en 1933, qui conditionne l'achat de produits avec les fonds fédéraux à des produits fabriqués aux Etats-Unis uniquement ; dans la même vision de politique économique et plus récemment, le Président Obama a conditionné le plan de relance consécutif de la crise de 2008 via le *Buy American Provision*, qui a limité les financements publics aux projets d'infrastructures utilisant uniquement de l'acier et des biens manufacturés aux Etats-Unis ; avant que le Président Trump se lance dans une politique d'augmentation des droits de douane sur les produits importés de Chine aux Etats-Unis. Ces droits de douane et réglementations constituent des barrières à l'entrée visant à décourager les producteurs étrangers d'entrer sur le marché national.

Qu'elles soient d'origine technique, stratégique ou institutionnelle, les barrières à l'entrée conduisent à la limitation du nombre d'offres et à la possibilité, pour les firmes déjà installées, de réaliser des profits non concurrentiels grâce à un taux de marge conséquent.

Complément pour le professeur : une autre origine des barrières à l'entrée.

Les barrières à l'entrée s'expliquent aussi par des stratégies de différenciation des produits qui réduisent l'élasticité-prix de la demande et nécessitent des campagnes de publicité d'un coût élevé. L'étude de la différenciation n'est pas indiquée par le programme mais fait l'objet d'un « complément » ci-dessous.

Complément pour le professeur : ne pas exagérer le pouvoir de marché.

Etienne Wasmer souligne que l'entreprise price maker n'a qu'un contrôle partiel sur les prix pour deux raisons. D'abord, l'entreprise ne peut fixer un prix prohibitif qui découragerait tous les consommateurs d'acheter le bien. Le prix proposé par l'entreprise doit tenir compte de l'utilité marginale que le produit confère aux consommateurs qui forment la demande. Ensuite, un prix élevé avec le taux de marge et la rente de monopole qui en découlent est une forte incitation à l'entrée sur un marché. Si l'entreprise en situation de monopole augmente son prix, « *il se trouvera d'autres entreprises pour tenter de capter la demande du consommateur, passé un certain seuil de prix, par le jeu de l'entrée sur le marché* » (Wasmer, 2017, p. 360).

II. Comprendre que le monopole est faiseur de prix et être capable de donner des exemples de monopoles (monopole naturel, institutionnel et d'innovation)

Remarque : le programme ne prévoyant pas l'étude de la discrimination par les prix, le propos ci-dessous se limite à l'étude du monopole pur qui fixe un prix unique pour tout le marché.

Nous allons étudier le monopole en le comparant à la situation que nous connaissons déjà, celle de la concurrence pure et parfaite. Cette comparaison nous permettra de saisir la facette de la réalité qui nous intéresse : la concurrence imparfaite et le pouvoir de marché

Sur les marchés concurrentiels, le choix du consommateur s'effectue entre des biens homogènes issus de producteurs différents, tous proposés au même prix. Cette situation concurrentielle permet au consommateur de se tourner vers l'un ou l'autre des producteurs de manière indifférente en ce qui concerne le prix, la qualité des produits et l'utilité qu'il retire de la consommation. Cette situation désincite les producteurs de proposer leur produit à un prix supérieur au prix de marché. En effet, si un producteur le faisait, il verrait sa production se réduire à zéro, les consommateurs détournant leur demande vers ses concurrents.

Un monopole est l'unique producteur d'un bien sans substituts proches. Le modèle du monopole se distingue du modèle de concurrence pure et parfaite par le relâchement de l'hypothèse d'atomicité. Par comparaison avec les marchés concurrentiels, le choix qui s'offre au consommateur face au monopole ne s'effectue pas entre plusieurs producteurs d'un bien homogène au même prix ; au contraire, le choix doit s'effectuer entre la consommation du bien unique produit par le monopole et le renoncement à la consommation de ce bien. Le consommateur compare directement le prix du produit et la satisfaction qu'il espère retirer de sa consommation, puis fait le choix de consommer ou non. Le monopole, parce qu'il est en mesure de proposer cette alternative entre consommation et renoncement, dispose d'une influence dans la détermination du prix du bien qu'il produit : on dit qu'il est *faiseur de prix*.

Par exemple, si un consommateur souhaite passer une nuit à 2300 mètres d'altitude dans un parc naturel des Alpes françaises, il est probable que son choix doit s'effectuer entre l'unique refuge de la zone concernée et le renoncement à dormir à l'abri. Le propriétaire du refuge, en l'absence de concurrent proposant un service substituable à proximité, peut déterminer librement son prix. Le consommateur choisit d'accepter de payer le prix ou de dormir à la belle étoile. Certes, le monopole ne peut pas proposer un prix prohibitif, qui ne correspondrait pas à la satisfaction¹ que les consommateurs perçoivent lors de la consommation du produit, sans risque de perdre ses clients. Toutefois, il peut légèrement jouer sur ses prix sans perdre tous ses clients : il peut fixer un prix de vente supérieur au coût marginal de production sans que tous les consommateurs se détournent de la consommation de ses produits, puisqu'il n'a pas de concurrents. C'est ce que les économistes appellent le *pouvoir de marché du monopole*.

Après cette présentation générale du monopole et de son pouvoir de marché, nous allons étudier les trois grandes catégories de monopoles (monopole naturel, institutionnel et d'innovation) et présenter des exemples pour chacune d'entre elles. Ces catégories regroupent des monopoles qui ont la même origine : elles répondent à la question « pourquoi y-a-t-il des monopoles ? ».

Une première catégorie regroupe le transport ferroviaire, la production et la distribution de l'électricité et du gaz, le tunnel du Mont-Blanc, les autoroutes, les remontées mécaniques des stations de ski... Dans ces branches sectorielles, il est plus efficient qu'une seule entreprise produise pour tout le marché² : on parle de monopole naturel. Le coût total de production serait plus élevé si deux ou plusieurs entreprises devaient être substituées à ce monopole. Si une entreprise est en situation de monopole naturel, il est plus efficient de la laisser seule sat-

1 Les économistes appellent « utilité » cette satisfaction. L'utilité marginale de la consommation d'un bien est le gain de satisfaction que le consommateur obtient lorsqu'il consomme une unité supplémentaire de ce bien.

2 On peut aussi étendre cette analyse au cas de l'oligopole naturel, lorsqu'il est plus efficient que la production soit réalisée par un nombre restreint de producteurs.

isfaire l'intégralité de la demande, plutôt que d'avoir plusieurs entreprises concurrentielles.

Quelle en est la raison ? Pensons aux coûts colossaux (études de faisabilité, recherche et développement, exécution) que représentent le percement d'un tunnel, la construction d'un réseau de distribution de gaz ou d'électricité, la construction de remontées mécaniques, la mise en place d'un réseau téléphonique... C'est la structure des coûts qui conduit « naturellement » à l'apparition d'un monopole dans ces branches. En effet, ces industries sont caractérisées par la présence de forts coûts fixes. Ceux-ci ont deux effets qui conduisent à l'apparition du monopole naturel. Premier effet, les coûts fixes importants sont une barrière à l'entrée : ils limitent l'entrée sur le marché car ils exigent des financements (par exemple, accès aux marchés de capitaux) qui ne sont pas octroyés à toutes les entreprises. Second effet, les coûts fixes élevés produisent des économies d'échelles importantes, qui correspondent à la baisse du coût moyen avec l'augmentation de la quantité produite. Dans l'exemple des stations de ski, l'installation d'un télésiège cause le même coût à la station quel que soit le nombre de skieurs qui l'empruntent. L'installation est un coût fixe. Plus le nombre de skieurs est important, plus le coût d'installation peut s'amortir rapidement - plus le coût moyen diminue (coût total / quantité produite). Imaginons qu'une deuxième entreprise construise un télésiège juste à côté de son concurrent : les deux télésièges desservent le même sommet. Chaque entreprise paie le même coût fixe pour l'installation mais doit à présent se partager les skieurs avec le concurrent. Chaque entreprise aura donc la moitié de la clientèle : le coût fixe d'installation se rentabilisera donc beaucoup moins vite ; le coût moyen sera plus élevé que dans la situation où une seule entreprise était présente. La présence de forts coûts fixes dans la technologie de production rend donc toujours moins coûteux pour une entreprise seule que pour plusieurs de réaliser un niveau de production donné. Cette entreprise seule réalise les coûts de production les plus faibles, ce qui lui confère une position de monopole naturel.

A ces exemples bien connus doit s'ajouter celui des marchés des technologies de l'information, souvent dominés par une seule entreprise (Google, Microsoft, Facebook, etc.) en situation de monopole naturel. L'une des causes en est, dans ce cas aussi, la présence d'économies d'échelle résultant des investissements colossaux en recherche et développement. Ceux-ci représentent un coût fixe très élevé, dont le poids par unité diminuera d'autant plus fortement que la quantité produite sera élevée. Seul offreur présent sur le marché, le monopole naturel est faiseur de prix : il peut décider du prix. Alternativement, il peut décider de la quantité produite. Toutefois, il reste confronté à la contrainte que représente la demande de marché et ne peut donc décider indépendamment des deux à la fois. Si le prix proposé est au-dessus du consentement à payer du consommateur, celui-ci peut renoncer à sa journée de ski, à son voyage en train ou à emprunter l'autoroute. Ceci représentera une perte potentielle pour le monopole. Le consommateur peut-il renoncer à consommer de l'électricité ou du gaz pour chauffer son logement ? Cela semble peu envisageable. Pour autant, le monopole qui cherche à maximiser son profit n'est pas incité à produire à un prix acceptable par tous les consommateurs. Cette situ-

ation conduit l'Etat à réguler la plupart des monopoles naturels. Par son rôle de « *régulateur des télécoms, de l'électricité, des services postaux et ferroviaires, il s'assure que des marchés en monopole ou très concentrés ne se traduisent pas par l'exploitation des utilisateurs par l'opérateur historique.* » (Tirole, 2018, p. 476)

Une deuxième catégorie de monopoles regroupe des activités aussi diverses que les trajets en taxis, les services juridiques des notaires, les supermarchés ou les réseaux de téléphonie mobile. Le point commun entre ces industries est la présence de barrières juridiques à l'entrée. On parle de monopole institutionnel ou légal car l'Etat, en tant que « *Législateur et pouvoir exécutif [...] octroie des autorisations d'ouverture de supermarchés ou de voitures de tourisme avec chauffeur, attribue droits d'atterrissages aux compagnies aériennes et fréquences aux opérateurs de télécommunications, de radio et de télévision* ». Par les autorisations qu'il délivre en nombre limité, l'Etat décide du nombre d'offres sur le marché « *et donc influe indirectement sur les prix que vont payer les consommateurs pour leurs courses, leurs trajets, leurs appels ou leurs émissions préférées.* » (Tirole, 2018, p. 475)

Les autorisations délivrées par l'Etat qui limitent le nombre d'offres ont souvent pour objectif de protéger certaines catégories de la population : par exemple, restreindre le nombre de supermarchés peut favoriser le maintien des commerces artisanaux ; imposer des contraintes aux voitures de tourisme avec chauffeur (VTC) peut avoir pour objectif de protéger les taxis traditionnels (Autorité de la concurrence, 2013) ; réglementer les professions libérales permet de lutter contre l'asymétrie d'information et la baisse de qualité qu'une concurrence forte pourrait causer (OCDE, 1999). Toutefois, par le contingentement de l'offre qu'elles mettent en place, elles conduisent généralement à accorder un pouvoir de marché aux producteurs qui sont établis sous leur protection et c'est en cela qu'elles peuvent conduire à la production d'une quantité moindre (ou à un prix plus élevé) par rapport à celle produite dans une situation plus concurrentielle.

Par exemple, pour exercer le taxi à New York, une licence octroyée par la municipalité est nécessaire. Le nombre de licences de taxi à New York était de 13 150, soit à peu près le même nombre qu'en 1937, alors que la demande de taxi a très fortement augmenté depuis cette période. La rareté relative croissante de ces licences s'est manifestée par une augmentation soutenue de leur prix, passant de 2500 dollars en 1947 à 880 000 dollars en 2011 (Pyndick & Rubinfeld, 2018, p. 337). Les compagnies de taxi qui possèdent les licences existantes sont dans une situation d'oligopole³ institutionnel du fait de la limitation du nombre de licences.

3 Un oligopole est une structure de marché où un petit nombre d'offres fait face à un grand nombre de demandeurs. Nous étudierons cette notion plus loin dans ce chapitre. Pour l'instant, on peut considérer qu'il s'agit d'une situation dans laquelle un petit nombre de producteurs disposent d'un pouvoir de marché. C'est une sorte de « monopole à plusieurs ».

Outre la contrainte légale, le prix à payer pour l'achat d'une licence existante devient une barrière à l'entrée qui renforce la concentration du secteur. La ville de New York n'est pas la seule concernée :

La régulation du marché des taxis passe dans de nombreuses villes par une restriction manifestement excessive du nombre de licences. Ce point est illustré dans de nombreuses grandes villes de par le monde, où le nombre de licences est resté stable. Ainsi, le nombre de licences de taxi est resté fixe à Paris à 14 900 depuis les années 1930 jusqu'en 1993, et l'évolution ultérieure s'est faite de manière très parcimonieuse, puisque les accords prévoyant la création de licences n'ont été que très partiellement appliqués. [...] La régulation de l'entrée a donc comme impact direct une réduction du nombre de taxis par habitant, qui est bien plus élevée dans les villes sans numerus clausus que dans les autres : à titre d'exemple le nombre de taxis pour mille habitants est de 2,9 à Paris, contre 9,8 à Londres, 4 à Stockholm ou 5 à Dublin. L'impact premier de la régulation de l'entrée est par conséquent une moindre disponibilité des taxis pour le consommateur. (Bacache-Beauvallet & Janin, 2009)

L'arrivée des compagnies de VTC comme Uber et Lyft a permis d'augmenter le nombre d'offreur sur le segment des trajets en voiture avec chauffeur, conduisant à une baisse du prix des licences de taxi. Dans un grand nombre de villes, l'arrivée d'Uber s'est accompagnée de débats judiciaires et de manifestations de la part des chauffeurs de taxis traditionnels, traduisant la menace que représentait ce nouvel entrant sur le pouvoir de marché des taxis traditionnels.

Le cas des taxis n'est pas isolé. Bien d'autres activités et professions jouissent d'une protection institutionnelle qui limite le nombre d'offeurs sur le marché. Les professions libérales font, elles aussi, l'objet de restrictions quantitatives à l'entrée.

Elles peuvent se traduire par une durée d'études minimum, par des examens d'accès à la profession et une expérience professionnelle d'une durée minimum. Souvent ces restrictions s'accompagnent de droits réservés pour l'offre de certains services. Dans certains États membres [de l'Union Européenne], les professions de pharmacien et de notaire sont en outre soumises à des restrictions quantitatives à l'entrée basées sur des critères démographiques ou géographiques (Commission Européenne, 2004).

Le rapport Cahuc & Kramarz (2005) s'intéresse, entre autres, aux professions juridiques comme les notaires et les huissiers : il montre la présence de restrictions fortes à l'entrée pour l'exercice de ces professions. Loin de remettre en cause la nécessité de réglementer certaines professions lorsque cela est favorable au consommateur, le rapport souligne que certaines réglementations conduisent à contingenter l'offre, limiter l'innovation et l'emploi « sans avoir de contreparties visibles en matière de prix et de qualité pour le consommateur. »

Les restrictions à l'entrée d'origine institutionnelle conduisent à la création d'un pouvoir de marché pour les producteurs qui en bénéficient : ils deviennent, dans une certaine mesure fa-
iseur de prix.

[La limitation de l'entrée de compétiteurs] se traduit, à terme, par moins d'innovation, moins de création de produits, moins de gains de productivité, des prix plus élevés et, finalement, un effet contraire à l'objectif recherché : moins d'emplois avec, en contre-partie, des taux de marge⁴ substantiels pour les entreprises bénéficiant des protections. Le commerce de détail est particulièrement concerné par ce type de problème, mais d'autres activités – l'hôtellerie et la restauration, la santé, les transports de personnes, le domaine juridique, les vétérinaires, les masseurs kinésithérapeutes... – le sont aussi (Cahuc & Kramarz, 2005)

Une troisième catégorie de monopole regroupe ceux qui sont issus de l'innovation. La mise en œuvre commerciale d'une invention permet à l'entreprise qui en est à l'origine de bénéficier d'un monopole, le plus souvent temporaire. L'innovation ne concerne pas que le domaine technique, elle consiste aussi dans les nouveaux marchés (vidéo en ligne à la demande), les nouveaux business modèles (Zara, Amazon, Ikea, Dollar Shave Club), les nouvelles stratégies marketing (Apple), les nouvelles stratégies de tarification (utilisation de la tarification de pointe à la Boiteux par Uber , les compagnies aériennes ou les croisiéristes par exemple), les nouvelles formes d'organisation (plates-formes bifaces comme BlablaCar, Airbnb, Uber), en somme les nouvelles combinaisons productives.

Le monopole d'innovation a la particularité de remettre en cause les situations peu concurrentielles qui l'ont précédé. L'économiste Joseph A. Schumpeter (1883-1950) a, le premier, placé l'innovation au cœur de la concurrence pour envisager cette dernière de façon dynamique. Il nous a fait comprendre que l'entrepreneur innovateur qui réussit obtient un monopole temporaire, lui permettant d'être faiseur de prix et de réaliser un profit élevé pour rentabiliser ses investissements. L'entrepreneur, personnage central du capitalisme, anticipe la perspective des profits de monopole. Cette anticipation agit sur lui comme un puissant aiguillon qui le pousse à rechercher de nouvelles combinaisons productives : de nouveaux produits et business modèles. L'entrepreneur innovateur entraîne souvent avec lui des imitateurs (par exemple Samsung après Apple dans la stratégie marketing) et des innovateurs complémentaires (pour continuer notre exemple, des développeurs d'applications IOS ou Android).

L'exemple caractéristique du monopole d'innovation est l'entreprise Microsoft, inséparable de son président Bill Gates. Au cours des vingt dernières années, Microsoft est devenu, à force

4 Le taux de marge est une mesure du pouvoir de marché des entreprises, il s'obtient en faisant le ratio entre le prix de vente et le coût marginal de production.

d'innovations technologiques et de décisions marketing, le plus grand concepteur de logiciels dans le monde : il est en position de monopole sur le marché des systèmes d'exploitation et domine le marché des logiciels de bureautique. Il parvient jusqu'ici à résister à la concurrence d'Apple et de Google, eux-mêmes en situation de monopole ou de position dominante sur les marchés des téléphones intelligents pour le premier, celui des moteurs de recherche pour l'autre.

Autre exemple, l'innovation de modèle d'affaires et de stratégie marketing permet d'obtenir une position dominante. C'est le cas Dollar Shave Club qui s'inspire d'Amazon pour la livraison à domicile et de Netflix pour l'abonnement forfaitaire mensuel à prix raisonnable a conquis près de 10% du marché américain des lames de rasoir (Lévêque, 2017). Cette innovation lui a permis de devenir monopoleur sur le segment de la livraison des lames de rasoir et de remettre en cause la rente du leader mondial du rasage mécanique Gillette. C'est aussi le cas de Blablacar, avec son modèle d'affaires basé sur le prélèvement d'une commission sur chaque trajet lui a permis d'augmenter ses capacités d'investissement pour sa plate-forme biface.

III. Comprendre, à l'aide de représentations graphiques et/ou d'un exemple chiffré, que l'équilibre du monopole n'est pas efficace.

Complément pour le professeur :

Le programme invite à montrer que l'équilibre du monopole n'est pas efficace. Pour travailler la modélisation en continuité avec le chapitre sur les marchés concurrentiels, on représentera ici un monopole dont le coût marginal est croissant. Ceci peut correspondre à toutes les situations de monopole à l'exception du monopole naturel. Par exemple, le coût marginal croissant peut correspondre à un monopole institutionnel, un monopole géographique (une entreprise qui n'a pas de concurrent à proximité et dont la clientèle est captive), un monopole d'innovation qui, à long terme, subit la loi des rendements décroissants. Pour plus de détails, la modélisation du monopole avec un coût marginal croissant se retrouve dans les manuels de E. Wasmer (2017), R. Pyndick et D. Rubinfeld (2018), H. Varian (2014). Nous évoquerons ensuite le cas du monopole naturel avec un coût marginal décroissant, puisque c'est la structure particulière de ses coûts qui lui confère sa situation de monopole. Nous proposons une présentation du monopole naturel en Annexe 3.

Pour comprendre la réalité du monopole, nous avons besoin d'un modèle. Pour cela, nous formulons des hypothèses qui seront les bases de notre raisonnement. En l'occurrence, nous faisons les hypothèses suivantes :

1. Une entreprise, unique producteur d'un bien sans substituts proches (monopole),
2. la structure des coûts de cette entreprise n'en fait pas un monopole naturel, il peut s'agir d'un monopole institutionnel par exemple (le coût marginal est croissant)

3. cette entreprise est privée et non régulée (son objectif est de maximiser ses profits),
4. cette entreprise unique fait face à un grand nombre de consommateurs (la courbe de demande de marché est décroissante en fonction du prix)
5. cette entreprise ne pratique pas de discrimination par les prix (le bien produit est proposé au même prix à tous les consommateurs)

A. *La recette marginale*

Contrairement à l'entreprise concurrentielle, le monopole fait face à l'intégralité de la demande du marché, il n'est pas confronté à d'autres producteurs mais au consentement à payer des consommateurs. Par conséquent, il ne peut pas décider du prix et de la quantité de manière indépendante⁵ : il doit tenir compte du comportement des consommateurs, de leur volonté d'acheter le bien au prix proposé.

Or, le bien est proposé au même prix à tous les consommateurs (hypothèse 5 de notre modèle⁶), mais tous n'ont pas le même consentement à payer. Celui-ci est reflété par la courbe de demande. Si le monopole propose son bien à un prix élevé, seuls les consommateurs les plus désireux de l'obtenir accepteront de payer le prix : le monopole vendra une quantité faible.

Pour illustrer le comportement de la recette marginale, nous allons utiliser un exemple chiffré (un couple prix-quantité) et observer le comportement des recettes totales et marginales. On imagine un monopole correspondant à l'exemple chiffré suivant.

5 Ainsi, l'arbitrage entre prix et quantité est complètement déterminé par la courbe de demande du marché. Si le monopole décide du prix, c'est la quantité qui est déterminée par la demande de marché, en application de la fonction de demande. Si le monopole décide de la quantité, c'est le prix permettant au marché de l'absorber qui sera déterminé par la demande de marché selon la relation de demande inverse.

Fonction de demande : $q = D(p)$
 Fonction de demande inverse : $p(q) = D^{-1}(q)$

6 Notre exemple de monopole ne pratique pas de discrimination par les prix.

Tableau 1 : recettes totale et marginale

Prix p	Quantité q	Recette totale $RT(q)$	Recette moyenne $RM(q)$	Recette marginale $Rm(q)$
15	0	0	-	-
14	1	14	14	14
13	2	26	13	12
12	3	36	12	10
11	4	44	11	8
10	5	50	10	6
9	6	54	9	4
8	7	56	8	2
7	8	56	7	0
6	9	54	6	-2
5	10	50	5	-4
4	11	44	4	-6
3	12	36	3	-8
2	13	26	2	-10
1	14	14	1	-12
0	15	0	0	-14

Dans notre exemple, si le monopole propose son bien à un prix élevé (12 €), il ne vendra que 3 unités. Sa recette totale sera de 36€ .

Si le monopole souhaite augmenter le volume de ses ventes et produire une quantité plus élevée, il ne pourra écouler sa production qu'en s'adressant à des consommateurs dont le consentement à payer est moindre : il sera obligé de se plier à la contrainte de la fonction de demande et de réduire son prix afin que le marché absorbe sa production.

Ceci est une différence majeure avec l'entreprise concurrentielle, qui perçoit le même prix quelle que soit la quantité vendue. Dans le cas du monopole, lorsque la production augmente, la recette peut augmenter ou diminuer car la courbe de demande décroissante exige une baisse de prix pour augmenter les ventes.

Quel est le résultat de l'opération ? En augmentant sa production de 3 à 4 unités, le monopole a vendu une unité supplémentaire. Cependant, il a dû baisser son prix unitaire de 12€ à 11€. Avant la baisse de prix, le monopole vendait 3 unités au prix de 12€ ce qui lui apportait

une recette totale de 36€ ; après, il vend 4 unités au prix de 11€, ce qui lui apporte 44€ de recette totale. Vendre une unité de plus (la quatrième unité) n'a augmenté la recette totale que de 8€ ($44 - 36 = 8$). Ces 8€ sont la recette marginale issue de la vente de la quatrième unité.

Si le monopole cherche à augmenter encore sa production, il doit de nouveau baisser son prix, afin d'attirer des consommateurs dont le consentement à payer était inférieur au prix précédent. Dans notre exemple, en augmentant sa production de 4 à 5 unités, le monopole a vendu une unité supplémentaire. Cependant, il a dû baisser son prix unitaire de 11€ à 10€. Avant la baisse de prix, le monopole vendait 4 unités au prix de 11€ ce qui lui apportait une recette totale de 44€ ; après, il vend 5 unités au prix de 10€, ce qui lui apporte 50€ de recette totale. Vendre une unité de plus (la cinquième unité) n'a augmenté la recette totale que de 6€ ($50 - 44 = 6$). Ces 6€ sont la recette marginale issue de la vente de la cinquième unité.

On voit que la recette marginale diminue plus vite que le prix. Dans notre exemple, nous avons effectué deux baisses de prix de 1€ chacune : la recette marginale a diminué de 2€ à chaque fois. La recette marginale est décroissante, et comme elle diminue plus vite que le prix, la recette totale augmente de moins en moins vite à mesure que la quantité produite augmente.¹ En répétant encore ce processus, le monopole atteint un niveau de production pour lequel la recette marginale devient nulle, la recette totale atteint son maximum. A ce stade, si le monopole décide d'augmenter encore la quantité vendue, la relation de demande lui impose une baisse de prix qui conduit à une recette marginale négative (vente de la neuvième unité dans notre exemple) : la recette totale diminue !

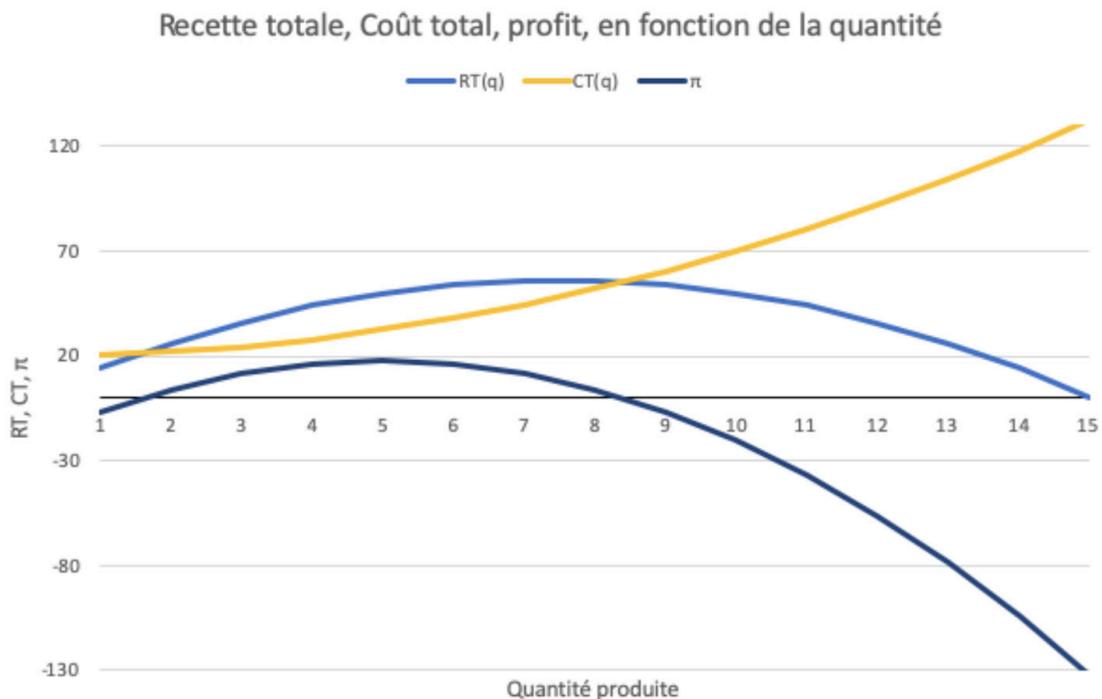
7 La recette marginale est la dérivée de la recette totale, elle donne donc une indication sur la vitesse d'accroissement de la recette totale.

B. L'objectif de maximisation du profit

De l'hypothèse 3, on peut déduire que, comme l'entreprise en concurrence, le monopole cherche à maximiser son profit et non ses ventes (sa recette totale). C'est-à-dire qu'il va choisir son niveau de production (q) afin que la différence entre la recette totale et le coût total, pour ce niveau de production, soit maximale⁸.

On peut visualiser graphiquement l'enjeu de cette maximisation. Sur le graphique 3, on voit apparaître la recette totale $RT(q)$, le coût total $CT(q)$ et le profit $\pi(q)$. Ce dernier est représenté par une courbe mais il peut aussi s'observer par la distance (verticale) entre la courbe de recette totale et la courbe de coût total pour chaque niveau de production q .

Graphique 3 : recette totale, coût total et profit en fonction de la quantité produite



On voit que la recette totale est maximale pour 7 unités vendues, en revanche, le profit est maximal pour 5 unités vendues .

Comment l'expliquer ? Intéressons-nous aux conséquences de la production des 6^e et 7^e unités sur la recette totale, le coût total et le profit. Les 6^e et 7^e unités, bien qu'elles aient accru la recette totale, ont diminué le profit total. Ceci n'est possible que parce que les 6^e et 7^e unités ont coûté plus cher à produire qu'elles n'ont rapporté. Certes la production de ces deux unités supplémentaires a augmenté la recette totale et le coût total ; cependant, elle a augmenté le coût

⁸ On peut écrire cette dernière phrase sous la forme : $\max RT(q) - CT(q)$. On écrit $RT(q)$ la recette totale en fonction de q , la quantité produite. Il s'agit de la recette totale obtenue (prix de vente multipliée par quantité produite) pour un niveau de production q . On suppose que la quantité produite est égale à la quantité vendue (absence de stocks). De même, on écrit $CT(q)$ le coût total en fonction de la quantité produite. Il s'agit du coût total qu'entraîne la production d'une quantité q .

total *plus vite* qu'elle n'a augmenté la recette totale, diminuant ainsi le profit. Ce raisonnement sur la différence de vitesse d'accroissement entre la recette totale et le coût total n'est autre que la comparaison de la *recette marginale* au *coût marginal*.

C. Le coût marginal

Le coût marginal est l'accroissement du coût total que provoque la production d'une unité supplémentaire. Dans le cas d'un monopole non naturel, on peut considérer que le coût marginal est croissant en fonction de la quantité produite (hypothèse 2 de notre modèle.)

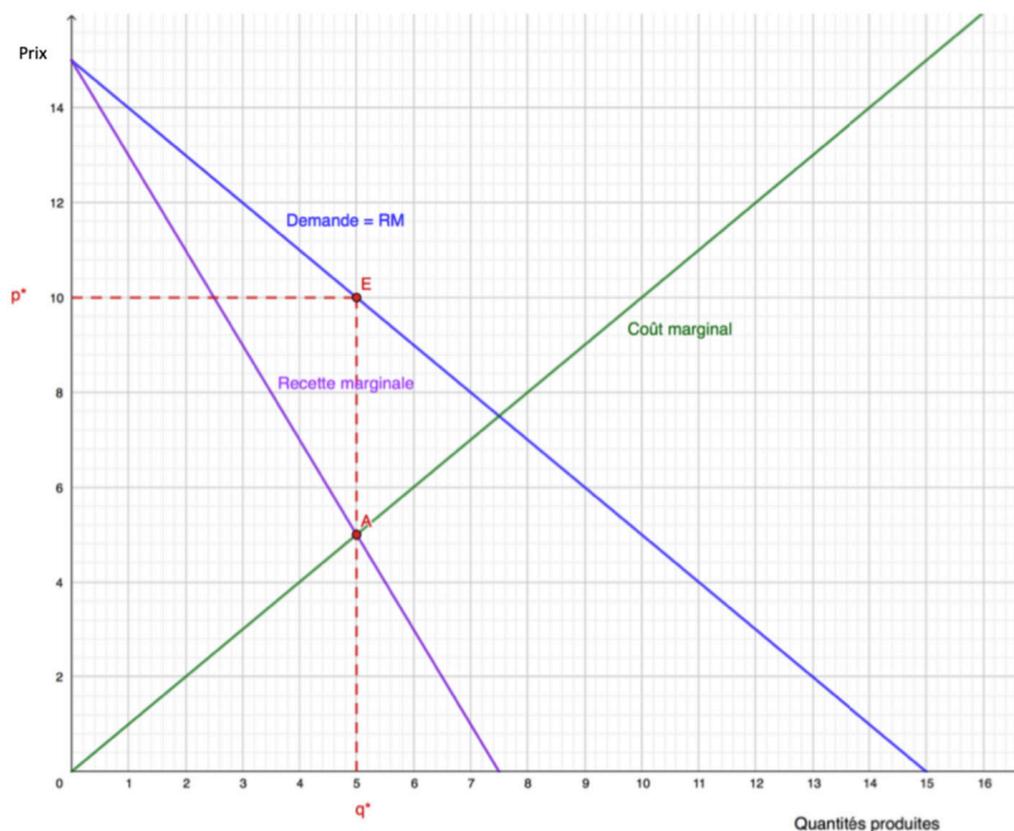
Dans notre exemple (voir exemple chiffré ci-dessous), produire une seule unité coûte au total 20,5€, produire deux unités coûte au total 22€. Le coût marginal de production de la deuxième unité est de 1,5€.

D. L'équilibre du monopole

On déduit de ce qui précède que le monopole maximise son profit lorsque la dernière unité produite rapporte autant qu'elle coûte, c'est-à-dire que la recette marginale permise par la production de cette unité est égale au coût marginal causé par la production de cette même unité. Produire une unité de moins constituerait un manque à gagner, produire une unité de plus constituerait une perte.

Graphiquement, on observe que le monopole produira la quantité d'équilibre $q^* = 5$ unités et que le prix correspondant, déterminé par la fonction de demande sera de $p^* = 10$ €.

Graphique 4 : l'équilibre du monopole



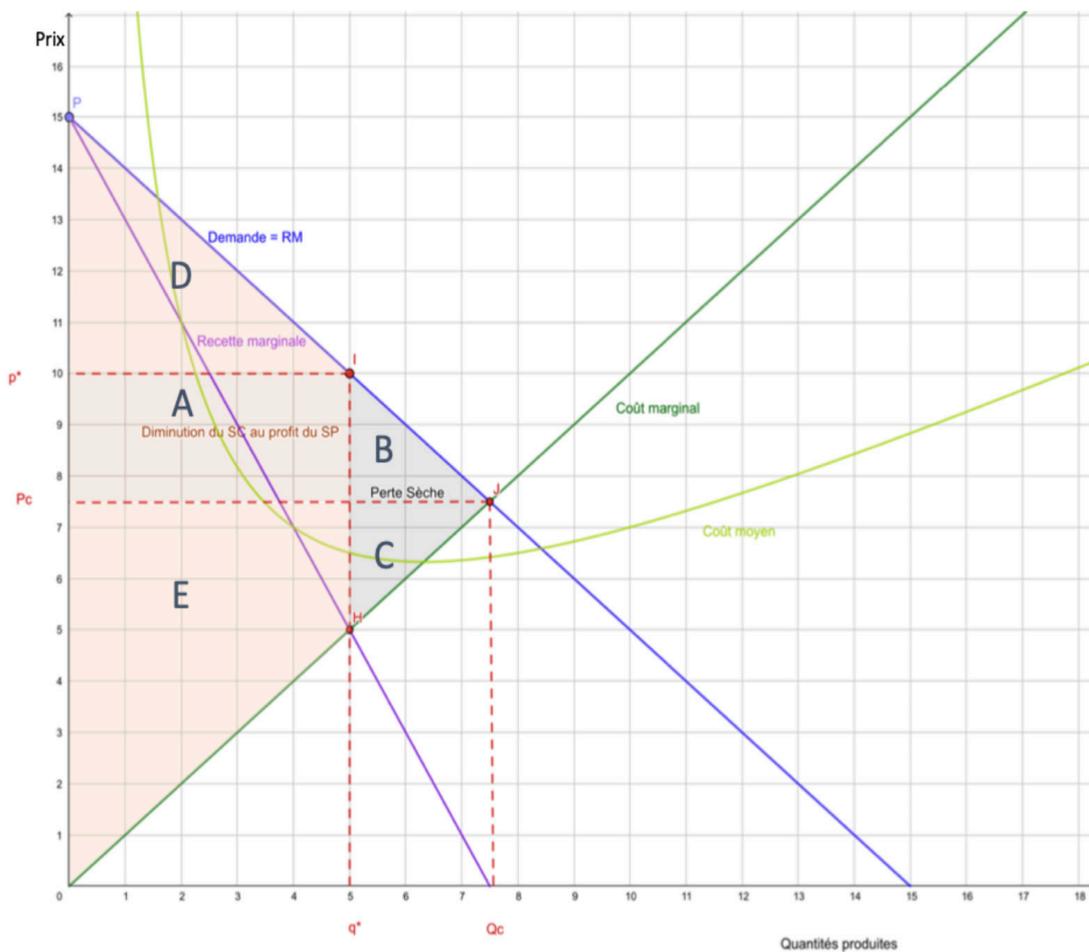
Complément pour le professeur :

Si le monopole a pour objectif de maximiser son profit, il n'est pas rationnel de produire à un autre niveau que celui-ci. Nous proposons une explication de cette proposition en Annexe 1. On peut ensuite calculer le profit du monopole, cf. Annexe 2.

E. L'efficacité du monopole

Le prix fixé par le monopole est toujours supérieur au coût marginal : le producteur ajoute donc une marge (mark-up) au coût marginal de production. C'est le pouvoir de marché : la capacité d'une firme à pratiquer un prix supérieur au coût marginal. Pour le producteur, il est plus avantageux d'être en situation de monopole et de bénéficier du pouvoir de marché. Mais qu'en est-il du consommateur d'une part, du bien-être collectif d'autre part ? Dit autrement, le monopole est-il une situation efficace ?

Graphique 5 : l'efficacité du monopole



Sur le **graphique 5**, nous représentons l'équilibre du monopole, avec la quantité d'équilibre de monopole (q^*) et le prix d'équilibre de monopole (p^*). Ensuite, nous supposons que la branche est concurrentielle et nous allons superposer sa représentation graphique sur celle du monopole afin de les comparer. Par exemple, imaginons que le taxi (ou autre exemple de monopole légal)

devienne une profession librement accessible. Il est alors possible que de nouveaux offreurs, attirés par la possibilité de réaliser un profit, entrent sur le marché, à présent que les barrières sont tombées. L'augmentation du nombre d'offeurs (si l'on suppose que les biens qu'ils produisent sont fortement substituables) devrait conduire à une concurrence sur les prix, ce qui devrait faire baisser ces derniers jusqu'au coût marginal de production, en-dessous duquel aucun offreur n'accepte de produire. La branche devenue concurrentielle, la coordination décentralisée par le marché conduit le prix à se fixer au niveau du coût marginal. Si l'on représente l'équilibre concurrentiel sur le **graphique 5**, il se fixe à l'intersection entre la droite de coût marginal et la droite de demande (qui est égale à la recette moyenne et au prix). La quantité produite par la branche concurrentielle est de (q_c) et le prix (égal au coût marginal) est de (p_c) .

Nous pouvons continuer l'analyse des prix et des quantités : nous observons que les consommateurs paient un prix de monopole (p^*) supérieur au prix p_c qu'ils paieraient si la branche était concurrentielle. En outre, le nombre de consommateurs qui ont pu consommer le bien (q^*) est inférieur au nombre de consommateurs qui auraient été satisfaits si la branche avait été concurrentielle (q_c) . Une partie de la demande est donc rationnée.

Pour approfondir cette analyse en matière d'efficacité, il nous faut mobiliser le concept de surplus qui nous permet d'estimer le bien-être collectif. Le surplus du consommateur est la différence entre le prix de marché (effectivement payé lors de l'achat d'un bien si le bien a été acheté) et le prix de réserve du consommateur, c'est-à-dire le prix qu'il aurait été prêt à payer (la valeur monétaire de son consentement à payer, de son utilité marginale). Le surplus du producteur est la différence entre le prix de marché du bien (auquel le bien est vendu) et le coût marginal de production de ce bien (le prix de réserve en-dessous duquel le producteur refuse de vendre le bien). Le surplus total (ou collectif) est la somme des surplus du consommateur et du producteur (et du surplus de l'Etat le cas échéant). « *C'est une mesure de l'efficacité du marché à travers la mesure du bénéfice retiré par les agents du fonctionnement du marché.* » (Wasmer, 2017, p. 593). Si ce critère n'est pas parfait, il n'en reste pas moins utile pour comparer deux situations.

Les surplus du consommateur et du producteur peuvent être repérés sur le graphique et sont répertoriés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 2 : Comparaison des surplus entre monopole et branche concurrentielle

	Branche concurrentielle	Monopole	Δ Surplus
Surplus du consommateur	D + A + B	D	- A - B
Surplus du producteur	E + C	E + A	- C + A
Surplus total	A + B + C + D + E	A + D + E	- B - C

Au total, l'analyse au moyen du critère du surplus montre que le monopole génère une inefficacité pour la société. En effet, il opère un transfert de richesse du consommateur vers le producteur (matérialisé dans notre exemple par le rectangle A), mais ce transfert de richesse est incomplet. La richesse obtenue par le producteur aux dépens du consommateur est inférieure à la perte subie par le consommateur. Il y a eu destruction de richesse car, le monopole, en augmentant les prix, rationne la demande ($q^* < q_c$). Cette destruction de richesse est appelée « perte sèche », elle est représentée par les zones B et C sur le graphique 5. Ce résultat peut permettre d'argumenter que « le monopole devient alors le symbole d'une structure de marché, qui s'exerce au détriment du bien-être collectif. » (Combe, 2016)

On peut illustrer le rationnement de la demande et le pouvoir de marché des monopoles par l'exemple des taxis :

« la valeur de leur capital tient donc à la rareté. Cette rareté est entretenue par la Préfecture de police qui délivre les nouvelles licences à dose homéopathique mais surtout par les ministres de l'intérieur successifs qui depuis les années 70 se sont évertués à faire disparaître les voitures de petite remise ». De plus, cette valeur « n'existe que parce que le cumul du prix de leurs courses est supérieur au cumul du coût (travail compris) d'offrir ces courses. Cette différence entre coût de production du service et revenu qu'on en tire s'appelle la rente (...). On a estimé qu'à Paris, cette rente constitue en moyenne un quart du prix payé l'utilisateur »

Source : Richard Darbéra : « Rapport Attali, les craintes des taxis étaient-elles fondées ? » (étude publiée dans la revue *Transports* n° 448, mars-avril 2008, in Autorité de la concurrence, 2013, p. 5).

Complément pour le professeur :

Outre la baisse de surplus, le monopole tend aussi à être inefficace en matière de qualité des produits fournis et en matière d'innovation. Présentant l'exemple d'Uber, Jean Tirole souligne que cette entreprise a mis en place des innovations assez simples mais qui font la différence. Ceci lui permet d'argumenter que:

« L'absence de concurrence permet aux entreprises et à leurs dirigeants et salariés, qui vivent sur un marché protégé, de jouir d'une vie tranquille. Les monopoles non seulement tendent à produire à des coûts élevés, mais ils innoveront peu dans l'ensemble, car en innovant, ils « cannibalisent » leurs activités existantes (ce qu'ils gagnent sur les nouveaux produits, ils le perdent en partie sur les produits existants, qui se vendent alors moins) ; et ils n'ont pas vraiment besoin d'innover puisque leurs dirigeants ne risquent pas de se voir reprocher d'être moins dynamiques qu'un concurrent. » (Tirole, 2018, pp. 481-482)

Certains bénéfices viennent compenser les pertes de bien-être que les monopoles infligent à la société. Ainsi, nous apportons une nuance à ce propos à la fin du point 5 de ce support

L'exemple chiffré correspondant aux représentations graphiques utilisées ici peut se résumer dans le tableau suivant.

Tableau 3 : Exemple chiffré correspondant aux représentations graphiques proposées

Prix p	Quantité q	Recette totale $RT(q)$	Recette moyenne $RM(q)$	Recette marginale $Rm(q)$	Coût total $CT(q)$	Coût moyen $CM(q)$	Coût marginal $Cm(q)$	Profit π
15	0	0	-	-	20	-	-	-20
14	1	14	14	14	20,5	20,5	0,5	-6,5
13	2	26	13	12	22	11	1,5	4
12	3	36	12	10	24,5	8,2	2,5	11,5
11	4	44	11	8	28	7	3,5	16
10	5	50	10	6	32,5	6,5	4,5	17,5
9	6	54	9	4	38	6,3	5,5	16
8	7	56	8	2	44,5	6,4	6,5	11,5
7	8	56	7	0	52,0	6,5	7,5	4
6	9	54	6	-2	60,5	6,7	8,5	-6,5
5	10	50	5	-4	70	7	9,5	-20
4	11	44	4	-6	80,5	7,3	10,5	-36,5
3	12	36	3	-8	92	7,7	11,5	-56
2	13	26	2	-10	104,5	8	12,5	-78,5
1	14	14	1	-12	118	8,4	13,5	-104
0	15	0	0	-14	132,5	8,8	14,5	-132,5

- Le prix est une donnée
- La quantité se calcule par l'équation de demande : $q = 15 - p$, avec q la quantité et p le prix .
- La recette totale $RT(q) = p \times q$
- La recette moyenne = $RT(q) / q$, elle est égale à la demande
- La recette marginale = $\Delta RT(q) / \Delta q$ avec ici $\Delta q = 1$; donc la recette marginale est simplement l'accroissement de $RT(q)$. Attention, pour que la représentation graphique soit visuellement correcte, il faut décaler de 0,5 vers la gauche la courbe de recette marginale pour montrer qu'il s'agit de l'accroissement d'une quantité vers l'autre.
- Le coût total, fonction de la quantité produite, se calcule par la fonction de coût: $CT(q) = 20 + (q^2)/2$
- Le coût moyen = $CT(q) / q$
- Le coût marginal = $\Delta CT(q) / \Delta q$ avec ici $\Delta q = 1$; donc le coût marginal est

simplement l'accroissement de $CT(q)$. Attention, comme pour la représentation de la courbe de recette marginale, il faut décaler de 0,5 vers la gauche la courbe de coût marginal pour montrer qu'il s'agit de l'accroissement d'une quantité vers l'autre.

- Le profit = $RT(q) - CT(q)$

On peut tracer les courbes de cet exemple à partir de la fonction de demande et de la fonction de coût.

IV. Comprendre ce qu'est un oligopole et, à l'aide du dilemme du prisonnier, pourquoi les firmes en oligopole ont intérêt à former des ententes.

Lorsque nous entrons dans un supermarché, nous ne sommes pas confrontés à un monopole. Nous sommes en présence d'une grande variété de produits issus de firmes concurrentes. Pensons aux yaourts, céréales, dentifrices et paquets de café. Pour autant, nous ne sommes pas non plus en présence d'un marché de concurrence pure et parfaite. Les produits sont différenciés et, si l'on s'intéresse aux étiquettes au dos des produits, on observe qu'en dépit d'une grande diversité de marques, la plupart des produits présents sur les linéaires sont issus d'un petit nombre d'entreprises (cf. Figure 1). Ce constat nous montre que la plupart des marchés sont des cas intermédiaires entre les modèles de concurrence pure et parfaite et de monopole. Ces modèles nous ont servi à saisir une partie de la réalité, certes incomplète. A présent, pour saisir une autre partie de la réalité, celle des marchés qui présentent un petit nombre d'offres proposant des produits plus ou moins différenciés, nous avons besoin d'autres modèles. Ces modèles sont ceux de la concurrence monopolistique (évoquée en Annexe 4) et de l'oligopole, chacun mettant l'accent sur l'aspect de la réalité qu'il saisit.

Figure 1 : Brands map



© 2012 convergencealimentaire.info

Source : <http://convergencealimentaire.info>

Un oligopole est une structure de marché où quelques entreprises sont en concurrence et où l'entrée de nouvelles entreprises n'est pas libre. Le produit fabriqué par les entreprises peut être différencié (comme pour les automobiles, l'aéronautique, la téléphonie mobile) ou non (par exemple l'acier ou le transport maritime). Pourquoi l'entrée n'est-elle pas libre ? Une première limitation à l'entrée se trouve dans la structure de coûts caractéristiques de certains marchés oligopolistiques, qui permet des économies d'échelle. Pensons à l'automobile, à l'aéronautique ou à la conception de téléphones intelligents : ces secteurs exigent d'importants investissements en recherche et développement et en marketing avant de pouvoir effectuer une vente. En outre, des brevets, l'accès à une ressource rare ou une technologie peuvent exclure des entrants potentiels. Enfin, les entreprises déjà présentes sur le marché peuvent agir pour décourager l'entrée de concurrents par des baisses de prix.

De manière générale, la modélisation traditionnelle de l'oligopole fait l'hypothèse que les produits sont homogènes (laissant la modélisation de la différenciation aux modèles de concurrence monopolistique) pour se concentrer sur les interactions stratégiques entre les entreprises. En effet, lorsqu'un secteur est en oligopole, le prix du produit, la quantité vendue, le pouvoir de monopole et le profit réalisé par les entreprises ne dépendent pas que de leurs coûts et de la forme de la courbe de demande : ils dépendent aussi des réactions des concurrents. Ainsi, l'entreprise qui doit prendre une décision de production (prix ou quantité) doit tenir compte des réactions probables de ses concurrents (ou alliés) : elle doit anticiper leur comportement.

Phénomène remarquable, les situations d'oligopole conduisent à deux issues, selon les stratégies choisies par les entreprises : soit à des ententes et à la constitution de cartels, les offreurs cherchant à coopérer pour obtenir et partager un profit de monopole en rationnant la demande et en fixant un prix supérieur au coût marginal (on parlera de stratégie de coopération) ; soit à une exacerbation de la concurrence entre les offreurs, les concurrents adoptant des stratégies conduisant le prix à se fixer au niveau concurrentiel (on parlera de stratégie de non coopération).

Afin d'étudier les interactions entre les offreurs d'un marché oligopolistique, nous avons besoin de modéliser les choix qui s'offrent à eux au moyen de la théorie des jeux. La théorie des jeux « *représente et prédit les stratégies d'acteurs pourvus d'objectifs propres et en situation d'interdépendance* ». Elle « *permet de conceptualiser les choix de stratégie par des acteurs dans des situations où leur intérêt diverge. [...]* ». Elle fut initialement développée par des mathématiciens : le Français Emile Borel en 1921 et les Américains John von Neumann (dans un article publié en 1928, puis dans un livre *Theory of Games and Economic Behavior*, écrit avec Oskar Morgenstern et publié en 1944 et John Nash (dans un article paru en 1950)⁹.

L'outil de la théorie des jeux qui permet d'analyser les comportements stratégiques des oligopoles est le modèle du dilemme du prisonnier.

9 Tirole, 2018, p. 153 - L'auteur fait une présentation très pédagogique de la théorie des jeux et de ses applications pp. 153 - 159

Encadré - Une présentation du dilemme du prisonnier par J. Tirole

« On suspecte que deux prisonniers ont commis ensemble un délit (ce qui est effectivement le cas) et on demande à ces deux prisonniers, placés dans des cellules séparées, d'avouer¹⁰. Celui qui avoue bénéficie d'un traitement plus clément. Les deux prisonniers collectivement préféreraient que personne n'avoue, mais individuellement, ils ont intérêt à avouer. En équilibre, les deux avouent.

Nous avons ici une situation très simple, qui met en scène deux joueurs : le joueur 1 (en gras) et le joueur 2. Chacun a le choix entre deux actions : la première consiste à coopérer avec l'autre joueur, la seconde consiste à adopter un comportement déviant ou opportuniste. Un comportement coopératif vis-à-vis de l'autre joueur est noté C, et un comportement déviant par D. Dans chaque case de la matrice des gains, le premier gain (en gras) est celui du joueur 1 et le second celui du joueur 2. Par exemple, si le joueur 1 coopère et le joueur 2 dévie, le joueur 1 n'a rien et le joueur 2 reçoit 20. Comme le montre [la matrice], le comportement déviant rapporte un gain supplémentaire de 5 à l'individu et fait perdre 15 à l'autre, et cela quel que soit le choix de l'autre.

Chacun des joueurs connaît l'ensemble des informations contenues dans [la matrice des gains], mais il doit prendre sa décision sans observer la décision prise par l'autre. Comme on le voit bien dans la matrice des gains, collectivement les deux joueurs ont intérêt à coopérer, (i.e. jouer tous les deux C) puisque les gains obtenus sont alors de 15 chacun, soit un total de 30, qui est plus grand que dans n'importe laquelle des trois autres issues possibles du jeu (20 si les choix divergent, 10 si tous les deux dévient). Mais, individuellement, ils ont intérêt à adopter un comportement opportuniste et l'équilibre du jeu est que chacun dévie et ne gagne que 5. En effet, le joueur 2 gagne toujours plus en jouant D, quoi que fasse le joueur 1 : si 1 choisit C, 2 gagne 20 avec le choix D contre 15 avec le choix C ; si 1 choisit D, 2 gagne 5 avec le choix D contre 0 avec le choix C. Et il en va de même pour le joueur 1.

Ce jeu est donc particulièrement simple à analyser car il est à « stratégies dominantes », c'est-à-dire que pour prendre sa décision, un joueur n'a pas besoin d'anticiper ce que veut faire l'autre : que son adversaire choisisse C ou D, chaque joueur a intérêt à choisir la stratégie D. »

10 Car « chacun a de bonnes raisons de croire que « Si aucun des deux n'avoue, chacun repartira libre » Tucker A, « A Two-Persons Dilemma », 1950 in Eber, 2018 p. 57

Appliqué à l'analyse de l'oligopole, le modèle du dilemme du prisonnier permet de mettre en lumière les enjeux auxquels sont confrontés les offreurs en interactions stratégiques. Un oligopole débouche généralement sur une entente ou sur une concurrence exacerbée. C'est ce qu'illustre la matrice suivante .

Matrice 1 : Le dilemme du prisonnier

		Joueur 2	
		C	D
Joueur 1	C	15 , 15	0 , 20
	D	20 , 0	5 , 5

Source : J. Tirole, 2018, pp. 156-157

Pour simplifier, nous considérons que notre oligopole est formé de deux entreprises (on parle alors de duopole). Chaque entreprise a le choix entre deux stratégies : la stratégie de coopération (C) ou la stratégie de non coopération (D) qui consiste en une politique de concurrence de baisse de prix.

Collectivement, les deux offreurs seraient dans une situation confortable en coopérant et en s'accordant sur un partage du marché en formant une entente (explicite ou implicite), c'est-à-dire en choisissant la stratégie C pour l'un et l'autre. Toutefois, chaque offreur est individuellement incité à choisir la stratégie D. En effet, en nous mettant à la place de l'offreur 2, nous voyons que sa situation est plus favorable s'il joue D, quoi que fasse l'offreur 1. Si 1 joue C, alors 2 obtient un profit élevé en jouant D, contre un profit moyen en jouant C. : il préférera jouer D. Si 1 joue D, alors 2 obtient un profit faible en jouant D, contre un profit très faible en jouant C : il préférera jouer D. La stratégie dominante (la stratégie préférable aux autres quelle que soit la stratégie du joueur opposant) de l'offreur 2 est donc la politique de concurrence (D).

Il en est de même, symétriquement, pour l'offreur 1. L'équilibre obtenu est donc (D, D) un profit très faible pour chacun des offreurs.

Complément pour le professeur :

On appelle cet équilibre équilibre de Nash, que l'on définit comme « une situation dont personne n'a intérêt à dévier individuellement, sachant la stratégie de l'autre. Les individus

font un choix optimal qui maximise leur utilité compte tenu de la stratégie de l'autre. L'autre fait le même raisonnement compte tenu de la stratégie du premier joueur. » (Wasmer, 2017, p. 385).

Par conséquent, cet équilibre est stable : sachant que l'offreur 1 joue D, l'offreur 2 qui joue D aussi ne souhaite pas jouer C, car sa situation se dégraderait, son profit passant de faible à très faible. Cet équilibre est non coopératif puisque les acteurs ont choisi la stratégie de défection (D). Cet équilibre est enfin sous-optimal (inefficace) puisque l'on pourrait améliorer la situation des deux offreurs en changeant leurs stratégies, par exemple en les incitant à jouer (C,C).

Matrice 2 : Les incitations individuelles des stratégies C et D

		Offreur 2	
		C	D
Offreur 1	C	Profit moyen pour chacun	Profit très faible Profit élevé
	D	Profit élevé Profit très faible	Profit faible pour chacun

Dit autrement, nous venons de voir, grâce au modèle du prisonnier, que pour améliorer leurs situations respectives et leur situation collective, les membres de l'oligopole ont intérêt à choisir des stratégies coopératives. La poursuite de l'intérêt individuel, dans ce cas, n'a pas débouché sur l'intérêt collectif ; en tout cas en ce qui concerne les producteurs. En l'occurrence, la coopération entre producteurs prendrait ici la forme d'une entente visant à restreindre la quantité produite, fixer un prix supérieur au coût marginal et partager le marché entre les offreurs. Les producteurs membres de l'entente (ou du cartel, si cette entente est explicite) doivent aussi songer au fait que chacun des membres sera tenté par un comportement opportuniste de passer clandestin, car il sera toujours confronté au dilemme du prisonnier qui l'incite, au niveau individuel, à dévier¹¹. Dès lors, les membres de l'entente doivent, pour en assurer la pérennité, mettre en place et faire appliquer un système de punitions visant à décourager les comportements opportunistes.

11 C'est cette tentation individuelle que les autorités de la concurrence chercheront à exploiter, en confrontant les membres des ententes à un dilemme du prisonnier.

Abordons à présent quelques exemples d'ententes.

Procter & Gamble devant un dilemme du prisonnier

« Lorsque Procter & Gamble (P&G) a décidé d'entrer sur le marché japonais des insecticides, l'entreprise connaissait ses coûts de production et pouvait estimer la demande du marché. Mais il lui était difficile de déterminer son prix, parce que deux autres entreprises, Kao Soap et Unilever Ltd, projetaient aussi d'entrer sur le marché simultanément, et P&G devait prendre cela en compte pour choisir son propre prix. » (Pyndick & Rubinfeld, 2018, pp. 476-480)¹²

Sans coopération, le prix optimal que les trois entreprises seraient conduites à fixer, tenant compte des réactions des uns et des autres serait de 1,40 €. Pour autant, elles pourraient entrer en collusion, fixer le prix à 1,50€ et réaliser un profit plus élevé. La situation est résumée dans la matrice des gains ci-dessous. les gains sont en milliers d'euros .

La stratégie dominante de P&G est D, symétriquement celle de ses concurrents l'est aussi (on suppose dans cet exemple que Unilever et Kao proposent le même prix). On obtient un équilibre de Nash rapportant 12 000 euros à chaque concurrent, là où une coopération aurait rapporté 20 000 euros à chacun.

Matrice 3 : P&G contre Unilever & Kao

		Unilever & Kao	
		C (1,50)	D (1,40)
P&G	C (1,50)	20 20	3 21
	D (1,40)	29 11	12 12

Le cartel de l'OPEP :

« Avant que le cartel de l'OPEP ne se constitue, chaque pays exportateur de pétrole avait intérêt à augmenter sa production (stratégie D [déviant ou non coopérative]), avec l'effet indésirable pour les autres pays exportateurs de faire baisser le prix, plutôt que de diminuer sa production et de coopérer ainsi avec les autres (stratégie C [coopérative]). La mise en place de quotas et d'un système de punitions en cas de dépassement des quotas a permis à l'OPEP d'augmenter les revenus de ses membres en les forçant à jouer C. Dans une situation de ce type, on comprend donc l'intérêt pour les joueurs (individus, entreprises ou Etats) de réaliser une entente, cimentée par un accord et des menaces de représailles destinées à prévenir le comportement déviant d'un des participants. » (Tirole, 2018, p. 158)

12 Exemple tiré du cours du professeur John Hauser du MIT.

Entente des taxis de Marseille :

« Par ailleurs, le contingentement des licences crée les conditions de possibilité de cartels dans la profession, puisqu'il limite le risque qu'un nouvel entrant vienne perturber les accords implicites dans la profession, ce qui implique une hausse des prix. En France, les autorités de la concurrence ont à de nombreuses reprises entre 2002 et 2006 pris des décisions concernant des ententes sur des marchés locaux entre les taxis, le plus souvent regroupés en association. L'affaire des taxis de Marseille porte spécifiquement sur une entente sur le prix des licences. Les différents syndicats de taxis ont signé un protocole d'accord fixant le prix de la licence à 38 100 euros. L'entente a été opérante grâce à des menaces de représailles exercées sur les artisans taxis qui souhaitaient acheter leur licence hors d'un dispositif de liste unique gérée par les syndicats. Cette entente a eu comme conséquence une augmentation du prix moyen de vente des licences à Marseille de 163 % en cinq ans. Cette hausse du prix des licences impacte indirectement le prix et l'offre des courses, puisqu'elle incite, comme le note le Conseil, les taxis à s'aligner sur les prix maximaux et à concentrer leur activité sur les courses les plus rentables. » (Maya Bacache-Beauvallet & Lionel Janin, 2009)

Entente dans le secteur des camions :

« La Commission européenne a estimé que MAN, Volvo/Renault, Daimler, Iveco et DAF ont enfreint les règles de concurrence de l'UE. Ces constructeurs de camions se sont entendus pendant 14 ans sur les prix de vente des camions ainsi que sur la possibilité de répercuter sur les acheteurs les coûts de mise en conformité avec les règles plus strictes en matière d'émissions. La Commission a infligé une amende record d'un montant de 2 926 499 000 euros. » (Commission Européenne, 2016)

V. Comprendre que la politique de la concurrence, en régulant les fusions-acquisitions et en luttant contre les ententes illicites et les abus de position dominante, augmente le surplus du consommateur.

L'analyse des marchés de concurrence imparfaite montre que, si on les compare à une situation concurrentielle, le monopole et l'oligopole sont le plus souvent inefficaces. Plus précisément, la demande est rationnée et le surplus total est diminué. A partir de cette analyse, la puissance publique définit des objectifs de politique économique en matière de concurrence et met en œuvre des moyens, la politique de la concurrence, afin, entre autres, d'augmenter le surplus du consommateur. Pour ce faire, la politique de la concurrence cherche à réduire le pouvoir de marché lorsqu'il n'est pas justifié par une situation de monopole naturel (ou de monopole temporaire d'innovation) ; elle cherche donc à maintenir un niveau suffisant de concurrence au sein des économies. Un pouvoir de marché non justifié par des raisons de technologie de production résulte la plupart du temps de pratiques anti-concurrentielles ; c'est pour cette raison que la puissance publique a légiféré pour les interdire, cherchant à protéger le consommateur.

En effet, comme l'explique J. Tirole (2018, p. 476), l'Etat est « Arbitre des marchés » :

[Il] veille à la concurrence, garante d'innovation et de produits abordables pour le consommateur. Il définit les règles du jeu par le droit de la concurrence, et il œuvre à travers les autorités de la concurrence contre les abus de position dominante et interdit les ententes et les fusions qui feraient trop monter les prix.

Aux Etats-Unis, la Division Antitrust du *Department of Justice* et le Service de la Concurrence de la *Federal Trade Commission* sont chargés de rechercher des preuves éventuelles de comportements non concurrentiels. La politique de la concurrence aux Etats-Unis date de 1890 avec la promulgation du Sherman Act. En Union européenne, la Commission européenne est chargée, par le Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE), d'en faire appliquer les articles 101 et 102 qui définissent et interdisent les pratiques anti-concurrentielles dans le marché commun. Elle est assistée au niveau national par les autorités de concurrence, en France, l'Autorité de la concurrence.

Complément pour le professeur :

les Règles de la concurrence de l'Union européenne et les décisions de la Commission européenne en matière de pratiques anticoncurrentielles sont disponibles sur son site internet. Des présentations détaillées de la politique de concurrence sont disponibles sur le site de la Commission européenne. Les liens directs vers ces ressources et vers les articles du TFUE sont disponibles en bibliographique.

La politique de la concurrence porte, pour l'essentiel sur le contrôle des fusions-acquisitions ; le contrôle des ententes entre entreprises (ententes, cartels) et la lutte contre les abus de position dominante, trois moyens dont disposent les entreprises pour réduire la concurrence. Nous allons étudier ces trois domaines et montrer l'action de la politique de la concurrence pour chacun d'eux.

Commençons par le contrôle des fusions-acquisitions. Une acquisition est une opération par laquelle une entreprise achète tout ou partie d'une autre entreprise, avec le maintien des deux structures juridiques. L'une prend des participations dans l'autre¹³. Une fusion est une opération par laquelle deux entreprises se réunissent en une seule. Ces opérations sont surveillées et soumises à autorisation car elles augmentent la concentration sur le marché. On dit qu'un marché est fortement concentré lorsqu'un petit nombre d'entreprises se partage la quasi-totalité des parts de marché. Plus le nombre d'entreprises est faible sur le marché et plus on dit qu'il est concentré. La concentration est généralement mesurée par une fonction des parts de marché de certaines (les plus importantes) ou de toutes les entreprises du marché.

La réunion de deux entreprises (cas d'une fusion) ou de leur rapprochement (cas d'une acquisition) va réduire le nombre d'offres concurrents sur le marché. Il est possible que l'entreprise résultant de la fusion (ou le conglomérat issu de la prise de participation) acquière une position dominante, dont il pourrait être tenté d'abuser. La structure de ce marché, selon le nombre d'offres restant en dehors de la fusion, pourrait converger vers un oligopole ou un monopole, dont nous avons étudié les conséquences en matière d'efficacité. Par conséquent, les opérations de fusion-acquisition sont conditionnées par l'approbation des autorités de la concurrence.

Complément pour le professeur :

On parle alors de concentration horizontale pour indiquer qu'il s'agit d'une concentration entre entreprises produisant des biens similaires, au même niveau de la chaîne de valeur. Si l'opération de fusion ou d'acquisition s'effectue entre deux entreprises situées l'une en amont et l'autre en aval de la chaîne de valeur, on parle de concentration verticale. Imaginons un fabricant A qui produit des composants électroniques (produits semi-finis, en amont de la chaîne de valeur) et qui les vend à deux distributeurs concurrents, B et C qui les incorporent dans des produits finis qu'ils commercialisent sur le même marché (en aval de la chaîne

13 Une prise de participation de l'entreprise A sur l'entreprise B consiste en l'acquisition par l'entreprise A d'une partie du capital social (sous forme d'actions) de l'entreprise B. Les actions sont un titre de propriété qui - dans le cas général - donnent droit à leur détenteur à un droit de vote en Assemblée générale et à une part des bénéfices distribués (le dividende). La possession d'actions de l'entreprise B donne à l'entreprise A le droit de participer aux prises de décisions dans l'entreprise B. Si l'entreprise A détient suffisamment d'actions (majorité ou minorité de blocage), elle peut exercer un contrôle significatif sur l'entreprise B.

de valeur). A vend les composants au même prix (p) à B comme à C.

Si A fusionne avec B (ou prend une participation dans B), A est directement intéressé à ce que B réalise des profits importants, puisqu'il en percevra une partie sous forme de dividendes. Dès lors, A peut être tenté de favoriser l'entreprise B en lui vendant les composants à un prix p_B inférieur au prix p_C , prix auquel il vend les composants à C. On appelle cette stratégie visant à renchérir les approvisionnements de C pour favoriser B une stratégie de « verrouillage » ou de « forclusion » du marché (Combe, 2016). Dès lors, le marché des produits finis ainsi verrouillé, l'entreprise B peut obtenir une position dominante ou devenir monopoleur.

Par conséquent, les concentrations sont contrôlées par les autorités de la concurrence, en l'occurrence en Union européenne, par la Commission européenne. Selon les règles en vigueur au sein de l'UE,

Les concentrations sont interdites lorsqu'elles sont susceptibles de réduire sensiblement la concurrence dans l'UE. Le but est d'empêcher que ce type d'opérations, en réduisant le nombre d'offres, ne se traduise par une hausse des prix ou limite les consommateurs et les entreprises dans leurs choix de biens et services. Ainsi, une proposition de concentration sera interdite si les entreprises concernées sont les principaux concurrents du marché, ou s'il est établi que l'opération aurait pour effet d'affaiblir considérablement la concurrence, en créant ou renforçant un acteur sur le marché. (Commission Européenne)

En régulant les fusions-acquisitions, les autorités de la concurrence s'assurent qu'un niveau de concurrence suffisant soit maintenu sur le marché en empêchant que le nombre d'offres ne soit réduit par ces opérations de concentration. Ce niveau de concurrence réduit le pouvoir de marché des entreprises et par conséquent, préserve le surplus des consommateurs. De manière concrète, le contrôle des concentrations intervient a priori, c'est-à-dire avant que l'opération de fusion-acquisition soit effectuée : les entreprises doivent demander l'autorisation avant de réaliser leur rapprochement. La difficile tâche des autorités de la concurrence est alors d'estimer si la concentration aura des effets négatifs ou non sur la concurrence et l'efficacité. Par exemple, en février 2019, la Commission européenne a interdit l'acquisition d'Alstom par son concurrent Siemens (Commission européenne, 2019) car elle a estimé que la concentration horizontale entre ces deux entreprises aurait créé le « leader incontesté » et réduit de manière significative la concurrence dans le domaine de la signalisation ferroviaire et dans le secteur des trains à très grande vitesse. Abordons à présent le deuxième domaine dans lequel s'exerce la politique de concurrence, celui de la lutte contre les ententes illicites. Conformément à ce que nous avons étudié plus haut, une situation d'oligopole dans laquelle les offres ne se font pas concurrence organise un transfert de richesse du consommateur vers les producteurs, transfert incomplet donc inefficace (perte de surplus). La politique de la concurrence interdit donc les ententes qui sont préjudiciables au consommateur.

Les ententes sont plus ou moins formelles :

[On appelle] collusion le mécanisme, généralement non écrit, voire tacite, par lequel deux entreprises s'entendent sur leurs actions afin de réaliser un profit supérieur à ce qui prévaudrait en présence d'actions non coordonnées. Un cartel est une situation encore plus formelle dans laquelle les entreprises s'entendent collectivement pour fixer le niveau des prix ou des quantités de façon à extraire le maximum de rente aux consommateurs. (Wasmer, 2017, p.556)

La situation concurrentielle est celle qui octroie le profit le plus faible aux entreprises. Chacune d'entre elle obtiendrait un profit bien supérieur si elle pouvait bénéficier d'un pouvoir de marché, voire d'une situation de monopole, cette dernière permettant d'obtenir le profit le plus élevé. Une entente entre entreprises cherche à réduire la concurrence afin de se rapprocher d'une situation de monopole. Les membres de l'entente fixent le prix (ou les quantités, qui sont interdépendantes, selon la relation de demande), se répartissent les zones géographiques ou les segments de clientèle. Ils parviennent ainsi à supprimer la concurrence entre eux et obtenir un pouvoir de marché qui leur apportera des profits plus élevés qu'en situation concurrentielle. Ces profits ainsi obtenus et partagés entre les membres de l'entente constituent une forte incitation pour les entreprises à entrer en collusion ou à former un cartel.

Outre l'incitation, la formation d'un cartel requiert, le plus souvent, un certain nombre de conditions présentes sur le marché. En effet, on n'observe pas un recours à ce type de pratique dans les mêmes proportions dans tous les secteurs¹⁶. D'abord, les cartels sont le plus souvent présents sur des marchés comprenant un petit nombre d'offres (c'est-à-dire un oligopole). A partir d'un échantillon de cent onze cartels détectés et condamnés par la Commission européenne au cours de la période 1969-2009, Combe et Monnier (2012) montrent que le nombre moyen de participants à un cartel est de 7,7. Il est même voisin de 5 pour des secteurs tels que les produits alimentaires, boissons et tabac ou la chimie. Cette première condition d'apparition d'un cartel s'explique par le fait qu'un faible nombre de participants est plus facile à coordonner qu'un grand nombre de participants¹⁴, tant au niveau de la négociation pour la mise en place du cartel que des mécanismes de maintien du cartel (la surveillance des tricheurs dont nous parlerons plus loin). Ensuite, les cartels apparaissent le plus souvent lorsque les produits fabriqués par leurs membres sont fortement substituables (c'est le cas, en particulier, des produits semi-finis dans les secteurs de la métallurgie ou de la chimie). Enfin, l'existence de barrières à l'entrée, qu'elles soient de nature économique (présence de coûts fixes importants), juridique ou stratégique (comportement prédateur pour décourager l'entrée de nouveaux concurrents) facilite la formation d'un cartel.

16 On trouvera une présentation pédagogique des conditions d'apparition des cartels dans Combe (2016) et un exposé détaillé dans Combe et Monnier (2012).

17 Les coûts de transaction sont plus faibles.

La formation d'une entente est efficace :

[D'après les] données fournies par la Commission européenne dans douze cas pour lesquels cette information est disponible. En moyenne, la hausse de prix moyenne [infligée par les cartels] est de 34 % (Combe et Monnier, 2012).

Le pouvoir de marché dont bénéficient les membres de l'entente n'est pas justifié par un gain d'efficacité économique pour la société. Contrairement au monopole naturel, la société dans son ensemble gagnerait à ce que le marché en question soit régi par la concurrence et non exploité par un monopole. Le surplus du consommateur est en partie transféré aux membres du cartel et en partie perdu (perte sèche). La puissance publique, dans le cadre de la politique de la concurrence, interdit donc les ententes préjudiciables au consommateur.

Apportons néanmoins une nuance : le fait d'être en position de monopole ou d'avoir un pouvoir de marché n'est en général pas illégal. Le fait qu'une entreprise développe une nouvelle technologie qui va apporter de la satisfaction aux consommateurs, ou qu'un laboratoire développe un médicament qui va sauver des vies sont des avantages permis par les entreprises qui vont, du fait de leur succès, dominer le marché. Ce qui est illégal, c'est l'abus du pouvoir de monopole au détriment d'autres concurrents et du consommateur (Pyndick & Rubinfeld, 2018).

Complément pour le professeur :

Aux Etats-Unis, le *Sherman Act* interdit dès 1890 les contrats, ententes et actions concertées visant à restreindre la concurrence (section 1) ainsi que les monopoles et toute action visant à la constitution d'un monopole (section 2). Il est renforcé par le *Clayton Act* en 1914 et la création de la *Federal Trade Commission* (1914) qui déterminent et interdisent les pratiques qui peuvent être considérées comme anti-concurrentielles.

Au sein de l'Union européenne, l'article 101 du TFUE (2008), paragraphe 1, interdit les ententes. Il énonce que :

1. Sont incompatibles avec le marché intérieur et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché intérieur, et notamment ceux qui consistent à :

- a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction,*
- b) limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements,*
- c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement,*

- d) appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence,*
- e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.*

La politique de la concurrence est mise en œuvre par les autorités de la concurrence. Dans le cadre de l'Union européenne, c'est la Commission européenne qui est chargée de la politique de la concurrence au niveau communautaire. Les autorités de la concurrence nationales se chargent des affaires au niveau national. Pour faire respecter les lois anti-trust, les autorités de la concurrence doivent détecter les pratiques anti-concurrentielles, conduire des enquêtes et se prononcer sur une éventuelle sanction. La détection est la tâche la plus difficile à effectuer. Pour y parvenir, les autorités de la concurrence disposent de pouvoirs d'enquête. Au cours d'opérations de « visite et saisie », elles peuvent se rendre dans les locaux des entreprises, sans les prévenir au préalable, afin d'y trouver les preuves d'une entente illicite.

Complément pour le professeur :

Cependant, les entreprises connaissent les prérogatives des lois de la concurrence, leurs dirigeants sont conscients du caractère illicite des pratiques anti-concurrentielles et de l'ampleur des peines encourues. Par conséquent, ils prendront - le plus souvent - des précautions pour éviter de laisser des traces de collusion. En utilisant les enseignements de la théorie des jeux, les autorités ont mis en place un système qui incite les entreprises membres d'un cartel à le trahir et le dénoncer. Ce système, la politique de clémence, est présenté en Annexe 5.

Abordons quelques exemples de cartels condamnés. En 2016, la Commission européenne a infligé une amende de 2,93 milliards d'euro aux entreprises Volvo/Renault, Daimler, Iveco et DAF pour avoir participé à une entente dans le secteur des camions (voir Tableau 3). L'enquête de la Commission a débuté à partir d'une demande d'immunité (clémence) de l'entreprise Man, qui participait au cartel et à fournir les preuves en sa disposition à la Commission. (Commission européenne, 2016)

Tableau 4 : Amendes du cartel des camions

	Réduction en application de la communication sur la clémence	Réduction en application de la communication sur les procédures de transaction	Amende
Man	100%	10%	0
Volvo/Renault	40%	10%	670 488 000
Damler	30%	10%	1 008 766 000
Iveco	10%	10%	494 606 000
DAF		10%	752 679 000
Total			2 926 499 000

En 2019, la Commission européenne a infligé à Barclays, à RBS, à Citigroup, à JPMorgan et à MUFG des amendes d'un montant de 1,07 milliards d'euros pour leur participation à une entente sur le marché des opérations de change au comptant. La banque UBS a dénoncé l'entente et ainsi obtenu l'immunité (Commission européenne, 2019b).

Par la lutte contre les ententes (collusions et cartels), les autorités de la concurrence s'assurent que les entreprises ne se maintiennent pas sur le marché pour des raisons pernicieuses mais seulement grâce à leur mérites. Elles s'assurent que les positions dominantes ne découlent pas d'actions visant organiser un transfert de richesse du consommateur vers les producteurs, causant une perte sèche. La politique de la concurrence permet de maintenir ou d'augmenter le surplus du consommateur.

Enfin, la politique de la concurrence est active dans un troisième domaine : la lutte contre les abus de position dominante. Ni la théorie économique ni le droit ne condamnent par principe une entreprise en position dominante : il est possible que sa prépondérance sur le marché découle de ses mérites : d'une innovation, d'une stratégie marketing, d'un business model plus efficace que celui de ses concurrents... en bref du jeu de la concurrence qui exclut les concurrents peu efficaces.

En revanche, l'abus de position dominante, c'est-à-dire les opérations par lesquelles une entreprise cherche à éliminer ses concurrents par des procédés ne relevant pas d'une concurrence par les mérites, est interdit aux Etats-Unis (Section 2 du *Sherman Act*) comme en Union Européenne (article 102 du TFUE):

Est incompatible avec le marché intérieur et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché intérieur ou dans une partie substantielle de celui-ci.

Ces pratiques abusives peuvent notamment consister à :

- a) *imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres*

- condition de transaction non équitables,*
- b) limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs,*
- c) appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ,*
- d) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.*

Parmi ces pratiques, la Commission européenne condamne les opérations de ventes liées, qui « consistent à vendre plusieurs produits différents en même temps sous la forme d'un package. » (Combe, 2016). En 2004, la Commission européenne a accusé Microsoft d'abuser de sa position dominante sur le marché des systèmes d'exploitation pour monopoliser un autre marché, celui des lecteurs multimédias. En effet, Microsoft liait son lecteur Windows Media Player à l'achat du système d'exploitation Windows. La Commission avait alors infligé une amende de 794 millions de dollars et ordonné à Microsoft de produire une version de son système d'exploitation sans le lecteur lié. Microsoft n'ayant pas obtempéré, la Commission l'a condamné en 2008 à verser une nouvelle amende de 1,44 milliard de dollars.

Une autre pratique interdite est la mise en place de clauses d'exclusivités, par lesquelles un producteur interdit à ses distributeurs de vendre des marques concurrentes de la sienne. Le distributeur est incité à accepter cette clause si le producteur est en situation dominante : en effet, si le distributeur refuse, le producteur cherchera à le pénaliser en limitant ses approvisionnements futurs. Le producteur peut aussi proposer des remises au distributeur en échange de l'exclusivité.

En 2019, la Commission a infligé une amende de 1,49 milliards d'euro pour violation des règles de concurrence de l'Union européenne. En particulier, Google avait inclus des clauses d'exclusivité dans les contrats qu'il avait passé avec des propriétaires de sites web, leur interdisant de placer la publicité de ses concurrents sur leurs sites. Google était clairement en position dominante sur le marché, dont il a, selon les conclusions de l'enquête de la Commission, abusé (Commission européenne, 2019c). Par cet abus, Google a délibérément distordu la concurrence, empêchant ses rivaux d'accéder aux mêmes sites que lui. Il disposait d'une situation de quasi-monopole, ses partenaires étant dépendants de lui.

En 2018, Google avait déjà été condamné à une amende de 4,34 milliards d'euro pour des pratiques visant à renforcer sa position dominante sur le marché des moteurs de recherche, au moyen de ventes liées sur les téléphones intelligents utilisant le système d'exploitation Android. Google a en outre effectué des paiements illégaux en compensation d'accords d'exclusivité aux fabricants de téléphones intelligents qui ont pré-installé, de manière exclusive, Google Search sur les appareils Android. La Commission a conclu que les pratiques de Google avaient limité l'accès des

consommateurs à une variété de navigateurs et découragé l'innovation et la concurrence par les mérites ; sans apporter de gains d'efficacité sur ce marché. (Commission européenne, 2019d).

Ainsi, en luttant contre les abus de position dominante, les autorités de la concurrence s'assurent qu'une entreprise en position dominante sur un marché n'utilise pas de pratique pernicieuse pour renforcer son pouvoir de marché, ou en obtenir un sur un autre marché. Ce faisant, elle s'assure que la concurrence s'opère par les mérites, c'est-à-dire l'innovation et l'amélioration des processus productifs qui apportent de la satisfaction au consommateur, soit par la baisse du prix de vente et l'augmentation du surplus, soit par l'augmentation de la diversité des biens à disposition du consommateur.

Complément pour le professeur:

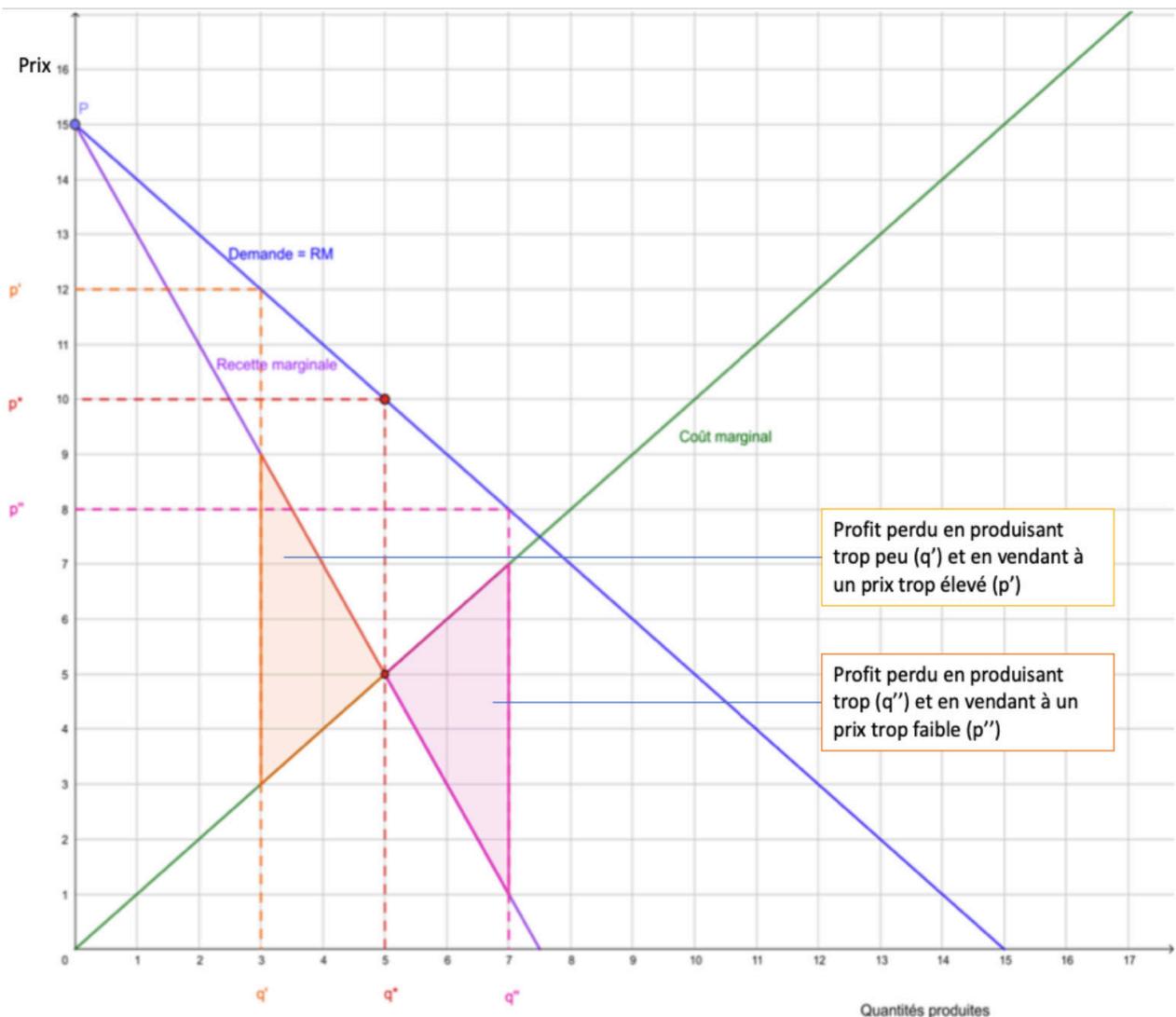
En ce qui concerne le monopole d'innovation, celui-ci est permis par l'existence de brevets qui sont la garantie institutionnelle du pouvoir de marché résultant de l'innovation. Le brevet favorise l'innovation car il assure à l'innovateur la possibilité de réaliser des profits et d'amortir les très lourds investissements en recherche et développement. Si le brevet encourage l'innovation, il confère dans le même temps une situation de monopole qui s'accompagne d'une perte sèche. En outre, le brevet décourage aussi la concurrence car il constitue une barrière à l'entrée : un entrant potentiel doit acheter le brevet (exploitation de licence) pour pouvoir utiliser la technologie - protégée - nécessaire à la production. Ce dilemme entre innovation d'une part et perte sèche et concurrence faible d'autre part fait de la durée de vie du brevet un enjeu important de politique industrielle. Sur ce point, on peut se reporter à Carlton & Perloff (2008), chapitre 17 ; Varian (2014), chapitre 25 ; Tirole (2018), chapitre 16.

Annexes

Annexe 1 – Raisonement marginal et équilibre du monopole

Si le monopole a pour objectif de maximiser son profit, il n'est pas rationnel de produire à un autre niveau que celui-ci. En effet, si le monopole produit une quantité $q' < q^*$, il subit un coût d'opportunité, un manque à gagner à ne pas produire davantage, puisqu'il augmenterait son profit en augmentant sa production. Il y a du profit perdu en produisant trop peu et en vendant à un prix trop élevé. Il est donc rationnel d'augmenter la production jusqu'à q^* . Au contraire, si le monopole produit une quantité $q'' > q^*$, il subit une perte, puisque pour tout niveau de production supérieur à q^* , le coût marginal est supérieur à la recette marginale. Il y a du profit perdu en produisant trop et à un prix trop faible. Il est donc rationnel de ne pas produire une quantité supérieure à q^* .

Graphique 6 : Raisonement marginal et quantité d'équilibre



Pour résumer, en appliquant le raisonnement marginal, le monopole va produire, uniquement si, et tant que, cette production lui rapporte un profit marginal positif.

Algébriquement, on peut montrer que q^* maximise le profit. En partant de la définition du profit, on a : $\pi(q) = RT(q) - CT(q)$. D'après le comportement du profit tel qu'observé sur le graphique 6, on sait que le profit augmente, atteint un maximum puis diminue. Dès lors, pour connaître la quantité qui maximise le profit, il faut trouver celle qui conduit à un accroissement nul du profit marginal provenant d'une faible augmentation de la production (Δq).

Formellement :
$$(\Delta\pi/\Delta q) = (\Delta RT(q) / \Delta q) - (\Delta CT(q) / \Delta q) = 0$$

La condition de maximisation est donc : $(\Delta\pi/\Delta q) = Rm(q) - Cm(q) = 0$ ou $Rm(q) = Cm(q)$

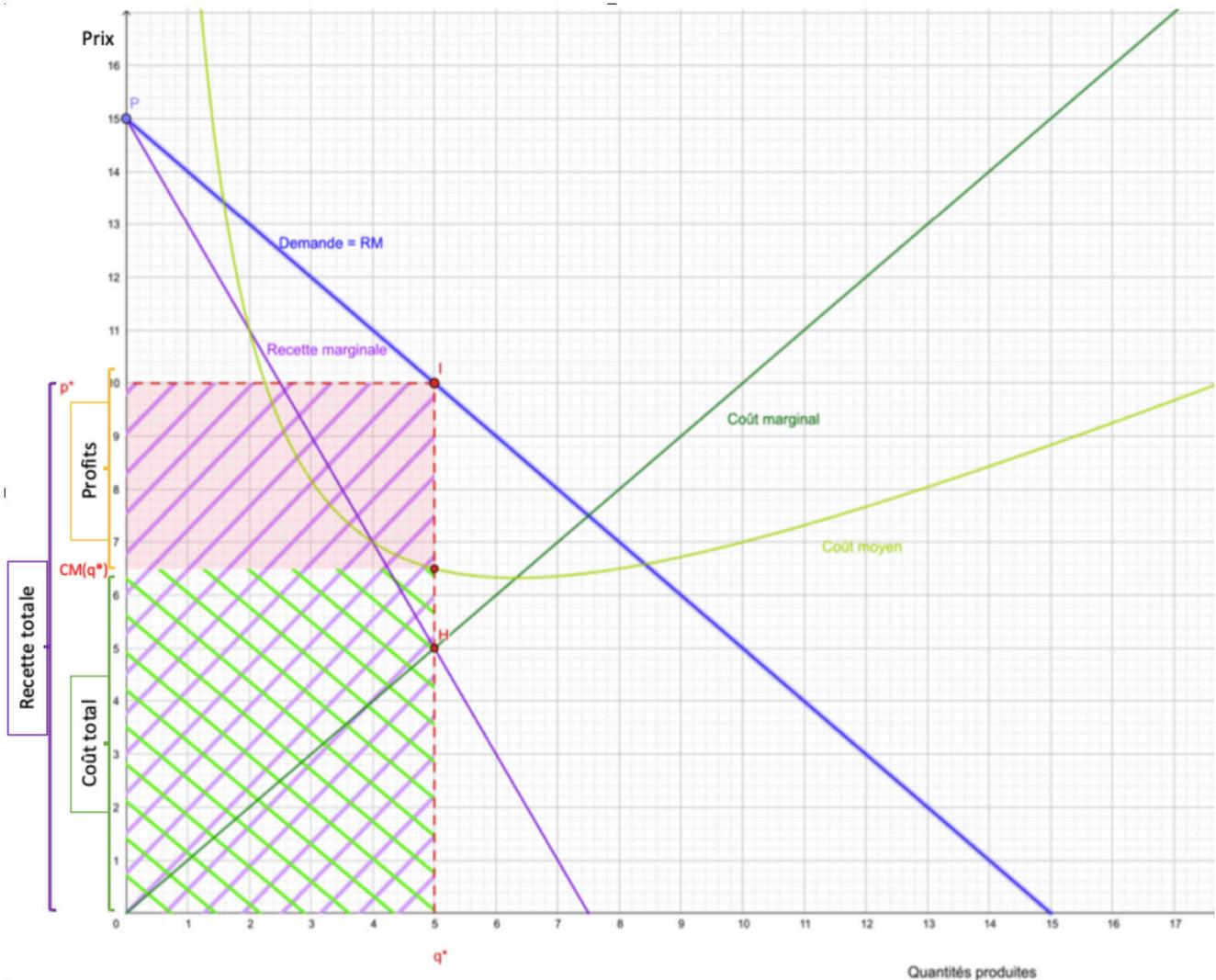
Annexe 2 – Le profit du monopole.

Nous pouvons à présent calculer le profit du monopole et le représenter graphiquement. En se rappelant de la définition du profit, on a $\pi(q) = RT(q) - CT(q)$. A l'équilibre, on obtient pour $q^* = 5$:

$$\pi(5) = RT(5) - CT(5) = (15-5).5 - (20 + 52/2) = 17,5 \text{ €}.$$

Le profit peut s'observer sur le **graphique 7**. Là encore, en se souvenant de la définition du profit, on peut représenter la recette totale à l'équilibre par le rectangle de longueur p^* et de largeur q^* . On peut ensuite représenter le coût total à l'équilibre par le rectangle de longueur $CM(q^*)$ et de largeur q^* . On utilise ici le coût moyen pour la quantité produite $q^* = CM(q^*) = CT(q^*)/q^*$, ce qui nous permet d'obtenir le coût total par construction. Le profit est le rectangle qui reste de la soustraction des deux premiers.

Graphique 7 : Le profit du monopole

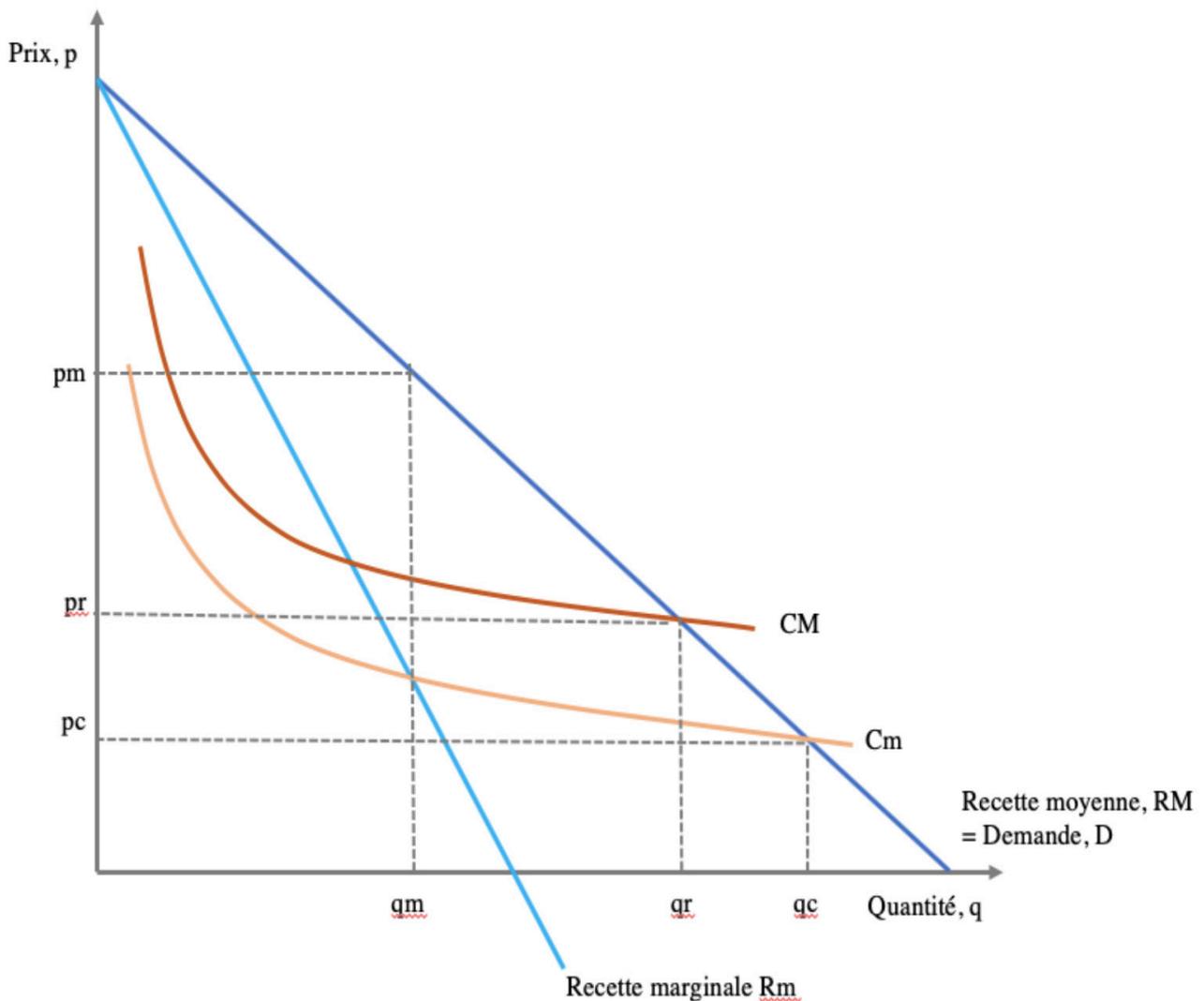


Ce profit est un profit pur puisque dans la théorie néoclassique, la rémunération concurrentielle du capital (le rendement normal du capital) est incluse dans les coûts de production (prix des facteurs de production).

Annexe 3 - Le cas du monopole naturel.

Un monopole naturel est une entreprise qui peut produire à elle seule des quantités suffisantes pour satisfaire l'intégralité de la demande, et ce, pour un coût inférieur auquel peuvent produire plusieurs entreprises. Si une entreprise est en monopole naturel, il est plus efficace de la laisser seule satisfaire l'intégralité de la demande, plutôt que d'avoir plusieurs entreprises concurrentielles. En effet, le monopole naturel résulte des économies d'échelles que sa structure de coûts particulière lui permet de réaliser. Les coûts fixes très importants s'amortissent d'autant plus que la quantité produite est élevée. Si l'entreprise en monopole naturel devait être remplacée par deux entreprises concurrentes, chacune produisant pour la moitié du marché, le coût moyen de chacune serait supérieur au coût moyen du monopole naturel.

Graphique 8 : Le monopole naturel



La réglementation des prix est fréquemment mise en œuvre pour les monopoles naturels. Remarquons, sur le **graphique 8**, que le coût marginal est toujours inférieur au coût moyen, car ce dernier est toujours décroissant du fait des économies d'échelle réalisées. Si une telle entre-

prise n'est pas régulée, elle produit une quantité q_m (selon la règle de maximisation du profit $Rm = Cm$) et son prix de vente est p_m (relation de demande inverse). Idéalement, l'agence de régulation doit obliger l'entreprise à baisser son prix jusqu'à un niveau concurrentiel p_c (tarification au coût marginal). Cependant, ce niveau de prix ne permet pas de couvrir le coût moyen ($p_c < CM(q_c)$) et l'entreprise risque la faillite. Deux solutions sont alors possibles : l'Etat peut faire appel aux contribuables, lever un impôt et verser une subvention au monopole naturel ; ou bien l'entreprise abandonne la tarification au coût marginal. Si l'appel aux contribuables est exclu, la solution semble être la mise en place d'une tarification au coût moyen. L'agence de régulation doit obliger l'entreprise à fixer son prix au coût moyen, prix (p_r) correspondant au point d'intersection des courbes de coût moyen et de recette moyenne (la recette moyenne est égale à la demande) pour une quantité (q_r). Dans ce cas, l'entreprise ne perçoit pas le profit de monopole, et la production est suffisamment importante pour éviter les pertes et permettre le maintien de l'entreprise sur le marché.

Annexe 4 – La concurrence monopolistique

La concurrence monopolistique est une forme particulière d'oligopole où l'on s'intéresse essentiellement, en la modélisant, aux aspects « différenciation du produit » et « entrée dans la branche ». Les modèles d'oligopoles se focalisent généralement sur les interactions stratégiques qui apparaissent dans un secteur d'activité quand il y a un petit nombre d'entreprises (les produits peuvent être différenciés ou non, l'entrée n'est pas libre).

La différenciation des produits correspond à une situation que les économistes, à la suite des travaux de E.H. Chamberlin et J. Robinson, modélisent sous le nom de « concurrence monopolistique ».

On dit qu'un marché est en concurrence monopolistique lorsqu'il comprend plusieurs vendeurs dont les produits sont différenciés. Un marché en concurrence monopolistique présente deux caractéristiques essentielles.

D'abord, les produits sont différenciés : l'hypothèse d'homogénéité du produit caractéristique du modèle de concurrence pure et parfaite est relâchée. Ceci permet de tenir compte du fait que, sur de nombreux marchés, les firmes vendent des produits qui sont étroitement substituables les uns aux autres sans être parfaitement homogènes. Les biens sont des substituts mais pas des substituts parfaits. Par exemple, certains produits manufacturés peuvent répondre à des besoins identiques mais présenter des caractéristiques ou des marques différentes comme les dentifrices. Les entreprises présentes sur un marché de concurrence monopolistiques cherchent à fidéliser les consommateurs (c'est-à-dire réduire l'élasticité-prix de la demande) en proposant des produits aux caractéristiques légèrement différentes par rapport à leurs concurrents. Si l'élasticité-prix de la demande n'est pas infinie, alors la courbe de demande qui s'adresse à l'entreprise est décroissante. Ceci lui permet de fixer un prix supérieur au coût marginal.

Ensuite, l'entrée et la sortie du marché sont libres. Il est relativement facile pour de nouvelles entreprises d'entrer sur le marché avec leurs propres marques, et pour des entreprises existantes de quitter le marché si leurs produits ne sont plus rentables. Si on le compare à un marché concurrentiel, un marché de concurrence monopolistique produit des inefficacités car le prix d'équilibre est supérieur au coût marginal, du fait de la décroissance de la demande à laquelle l'entreprise est confrontée. Les entreprises présentes sur un marché de concurrence monopolistique disposent donc d'un pouvoir de monopole et le surplus du consommateur est inférieur à ce qu'il serait si la branche était concurrentielle. Toutefois, l'inefficacité de la concurrence monopolistique ne doit pas être exagérée pour deux raisons. D'abord, le pouvoir de monopole en concurrence monopolistique est faible : l'entreprise fait face à des concurrents qui proposent des produits substituables. Ensuite, la diversité de produits proposés apporte de la satisfaction aux consommateurs. En conclusion, on considère que la concurrence monopolistique produit des inefficacités limitées en regard de l'avantage qu'elle apporte au consommateur : une grande diversité de produits.

Annexe 5 – La politique de clémence

Face à la difficulté de détecter les ententes depuis l'extérieur, les autorités de la concurrence ont élaboré un moyen de détecter les ententes « de l'intérieur » : les programmes de clémence que l'on peut définir ainsi:

La clémence est un outil qui permet aux autorités nationales de concurrence de détecter, de faire cesser et de réprimer plus facilement les ententes, en particulier les cartels, en contrepartie d'un traitement favorable accordé, dans certaines conditions, aux entreprises qui en dénoncent l'existence et qui coopèrent à la procédure engagée à leur sujet (Autorité de la concurrence).

La Commission européenne met en œuvre, elle aussi, un programme de clémence (leniency policy). Il s'agit d'accorder une immunité partielle ou totale à l'entreprise, membre d'un cartel, qui dénonce l'entente et apporte des preuves à l'enquête. Ceci permet de fournir aux autorités de la concurrence un moyen redoutablement efficace de détecter et de punir les cartels : en Europe, plus des deux tiers des cartels détectés depuis 2002 l'ont été au titre des programmes de clémence (Combe, 2016).

Le programme de clémence s'appuie sur le constat que le cartel n'est pas, théoriquement, une structure stable. Pour le comprendre, souvenons-nous de notre analyse du dilemme du prisonnier (Matrice 2). Le dilemme du prisonnier montrait que les entreprises en situation d'oligopole avaient, collectivement, intérêt à s'entendre (jouer la stratégie de coopération, C) pour se partager le plus gros profit collectif mais que la poursuite de leur intérêt individuel pouvait les conduire à une situation sous-optimale : en cherchant un profit individuel maximum, elles étaient tentées de jouer D. Mais cette stratégie, jouée par tous les offreurs, conduisait au plus faible profit. Dès lors, l'entente (collusion ou cartel) est un moyen de coopération mis en place pour s'assurer que

ses membres joueront la stratégie de coopération et non la stratégie de déviance individuelle.

La tentation de jouer la stratégie de déviance (D) reste présente tout au long de la vie de l'entente : l'entreprise reste incitée à poursuivre son intérêt individuel. Pour l'en empêcher, le cartel met en place une stratégie de surveillance et de punition : un membre qui trahirait (en baissant son prix pour gagner des parts de marchés) serait sanctionné par le cartel (politique prédatrice à son égard). Cette tentation existant naturellement au sein du cartel, le programme de clémence cherche à l'exacerber.

Le programme de clémence cherche à modifier la matrice des gains du dilemme du prisonnier qui se pose continuellement à une entreprise membre d'un cartel afin de l'inciter à poursuivre - de nouveau - son intérêt individuel et à trahir l'entente (jouer la stratégie D). L'entreprise qui trahit le cartel

« peut échapper à une sanction élevée en dénonçant cette infraction et en fournissant à l'Autorité des éléments de preuve. Elle agit ainsi dans son propre intérêt. En effet, ne pas prendre l'initiative de dénoncer une infraction dont elle a connaissance l'exposerait à un double risque : celui de l'action d'un tiers (une entreprise concurrente, un ancien salarié...) qui viendrait dévoiler l'infraction à l'Autorité de la concurrence, et celui d'une enquête menée à l'initiative de l'Autorité. » (Autorité de la concurrence, 2012)

Pour gagner en stabilité, le cartel cherche à neutraliser le dilemme du prisonnier qui se pose à ses membres en réduisant la tentation de trahir. Le programme de clémence produit l'effet inverse : il ravive la tentation de trahir en remplaçant chaque membre dans la situation du dilemme du prisonnier.

Bibliographie

Aghion, Philippe, *Repenser la croissance économique*, Collège de France / Fayard, Collection Leçons inaugurales du Collège de France, 2016

Autorité de la concurrence, « La clémence, Agir à temps pour protéger l'entreprise », 2012, http://www.autoritedelaconcurrence.fr/doc/brochure_clemence_nov12.pdf

—, Avis du 20 décembre 2013 : Voitures de tourisme avec chauffeur (VTC), <http://www.autoritedelaconcurrence.fr/pdf/avis/13a23.pdf>

Bacache-Beauvallet, Maya & Janin, Lionel, « Réglementation, déréglementation et concurrence : Le cas des taxis », May 2009, *Concurrences Review*, N° 2-2009, Art. N° 25693, pp. 40-51, <https://www.concurrences.com/en/review/issues/no-2-2009/law-economics/reglementation-dereglementation-et-concurrence-le-cas-des-taxis>

Beitone, Alain, Cazorla, Antoine & Hemdane, Estelle, *Dictionnaire de science économique*, Dunod, 2019

Braudel, F. *La dynamique du capitalisme*, 2008, Flammarion, Coll. Champs, p. 61, première édition 1985

Cahuc, Pierre & Kramarz, Francis, « De la précarité à la mobilité : vers une Sécurité sociale professionnelle », *Rapport au ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie et au ministre de l'Emploi, du Travail et de la Cohésion sociale*, La documentation Française, 2004

Carlton, Denis W. & Perloff, Jeffrey M., *Economie industrielle*, 2^e édition, Traduction de la 2^e édition américaine par Fabrice Mazerolle, De Boeck, Collection Ouvertures économiques, 2008

Combe, Emmanuel, *La politique de la concurrence*, Editions La Découverte, Collection Repères, 2016

Combe, Emmanuel & Monnier, Constance, « Les cartels en Europe, une analyse empirique », *Revue française d'économie*, vol. volume xxvii, no. 2, 2012, pp. 187-226.

Commission Européenne, *Rapport sur la concurrence dans le secteur des professions libérales*, 2004

—, « Pratiques anticoncurrentielles: la Commission inflige une amende de 2,93 milliard d'euros à des constructeurs de camions pour avoir participé à une entente », *Communiqué de presse* IP/16/2582, 2016, https://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2582_fr.htm

—, Les règles de concurrence de l'Union Européenne, <https://ec.eu->

ropa.eu/info/business-economy-euro/doing-business-eu/competition-rules_fr

—, « La politique de la concurrence », http://ec.europa.eu/competition/consumers/what_fr.html

—, « Concentrations: la Commission interdit le projet d'acquisition d'Alstom par Siemens », 2019, https://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-881_fr.htm

—, « La Commission inflige à Barclays, à RBS, à Citigroup, à JPMorgan et à MUFG des amendes d'un montant de 1,07 milliards d'euros pour leur participation à une entente sur le marché des opérations de change au comptant », 2019b, https://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-2568_fr.htm

—, « Antitrust: la Commission inflige une amende de 1,49 milliards d'euros à Google pour pratiques abusives en matière de publicité en ligne », 2019c, https://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-1770_fr.htm

—, « Pratiques anticoncurrentielles: la Commission inflige à Google une amende de 4.34 milliards d'euros pour pratiques illégales concernant les appareils mobiles Android en vue de renforcer la position dominante de son moteur de recherche », 2019d, https://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4581_fr.htm

Direction Générale du Trésor et de la Politique économique (DGTPE), « Niveau et évolution de la concurrence sectorielle en France », *Lettre Trésor-Eco* n° 27, Janvier 2008 - <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/9b-c643d7-b0df-458d-9929-43cecd5a27b/files/0c685fd7-ae83-418d-b388-d6e1c73a1020>

Eber, Nicolas, *La théorie des jeux*, Dunod, Collection Les topos, 4^e édition, 2018

Lévêque, François, *Les habits neufs de la concurrence. Ces entreprises qui innovent et raflent tout*. Odile Jacob, 2017

Organisation for Economic Co-operation and Development, « Competition in Professional Services », *Policy Roundtables*, 1999 - <http://www.oecd.org/regreform/sectors/1920231.pdf>

Rodrik, Dani, *Peut-on faire confiance aux économistes? Réussites et échecs de la science économique*, De Boeck Supérieur, Collection Pop Economics, 2017, traduction de *Economics Rules*, 2015

Pindyck, Robert & Rubinfeld, Daniel, *Microéconomie*, 9^e édition, traduction de la 9^e édition de *Microeconomics*, Pearson, 2017

Tirole, Jean, *Economie du bien commun*, PUF, Collection Quadrige, 2018, première édition 2016

TFUE, *Version consolidée du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne* -

TROISIÈME PARTIE: LES POLITIQUES ET ACTIONS INTERNES DE L'UNION - TITRE VII: LES RÈGLES COMMUNES SUR LA CONCURRENCE, LA FISCALITÉ ET LE RAPPROCHEMENT DES LÉGISLATIONS - Chapitre 1: Les règles de concurrence - Section 1: Les règles applicables aux entreprises - Article 101 (ex-article 81 TCE), JO C 115 du 9.5.2008, p. 88–89, http://data.europa.eu/eli/treaty/tfeu_2008/art_101/oj —, Article 102 (ex Article 82 TEC), JO C 115 du 9.5.2008, p. 89–89, http://data.europa.eu/eli/treaty/tfeu_2008/art_102/oj

Varian, Hal R., *Introduction à la microéconomie*, 8^e édition, 2014, traduction de la 9^e édition de *Intermediate Microeconomics*, 2014, De Boeck Supérieur, Collection Ouvertures économiques.

Wasmer, Etienne, *Principes de microéconomie, Méthodes empiriques et théories modernes*, 3^e édition, Pearson, 2017

Quelles sont les principales défaillances du marché ?

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre que le marché est défaillant en présence d'externalités et être capable de l'illustrer par un exemple (notamment celui de la pollution).
- Comprendre que le marché est défaillant en présence de biens communs et de biens collectifs, et être capable de l'illustrer par des exemples.
- Connaître les deux principales formes d'information asymétrique, la sélection adverse et l'aléa moral, et être capable de les illustrer par des exemples (notamment celui des voitures d'occasion pour la sélection adverse et de l'assurance pour l'aléa moral).
- Comprendre que la sélection adverse peut mener à l'absence d'équilibre.
- Être capable d'illustrer l'intervention des pouvoirs publics face à ces différentes défaillances.



Table des matières

Compléments pour le professeur	3
I. Comprendre que le marché est défaillant en présence d’externalités et être capable de l’illustrer par un exemple (notamment celui de la pollution).	3
<i>Graphique 1: NOx : émissions atmosphériques par secteur en France métropolitaine en kt.....</i>	<i>4</i>
<i>Tableau 1 : Bilan des externalités et des prélèvements (1) pour le transport des marchandises (en centimes d’€ /t.km (2).....</i>	<i>5</i>
<i>Graphique 2 : Prix et quantités optimales du transport routier</i>	<i>6</i>
<i>Graphique 3: Perte sèche de bien-être engendrée par des externalités négatives.....</i>	<i>7</i>
<i>Graphique 4 : Perte sèche de bien-être engendrée par des externalités positives.....</i>	<i>8</i>
<i>Les bateaux possédés par la compagnie Carnival émettent 10 fois plus de SOx que toutes les voitures européennes</i>	<i>9</i>
II. Comprendre que le marché est défaillant en présence de biens communs et de biens collectifs, et être capable de l’illustrer par des exemples.	10
III. Connaître les deux principales formes d’information asymétrique, la sélection adverse et l’aléa moral, et être capable de les illustrer par des exemples (notamment celui des voitures d’occasion pour la sélection adverse et de l’assurance pour l’aléa moral).	11
IV. Comprendre que la sélection adverse peut mener à l’absence d’équilibre.	14
V. Être capable d’illustrer l’intervention des pouvoirs publics face à ces différentes défaillances.....	15
<i>Complément introductif pour le professeur.....</i>	<i>15</i>
<i>Compléments pour le professeur</i>	<i>15</i>
<i>Compléments possibles mais non nécessaires à la réalisation du programme</i>	<i>17</i>
<i>Compléments possibles mais non nécessaires à la réalisation du programme</i>	<i>18</i>
<i>Compléments possibles mais non nécessaires à la réalisation du programme en première (niveau terminale).....</i>	<i>18</i>
<i>Tableau 3.....</i>	<i>20</i>
<i>Compléments pour le professeur non nécessaires à la réalisation du programme : le contrôle technique.....</i>	<i>21</i>
<i>Compléments pour le professeur</i>	<i>22</i>
<i>Focus sur la polysémie de vocabulaire : biens collectifs, biens publics et biens tutélaires</i>	<i>22</i>
<i>Focus sur les coûts sociaux de Ronald Coase</i>	<i>23</i>
<i>Focus sur la sélection adverse par George Akerlof.....</i>	<i>27</i>
<i>Focus sur les écoles de la réglementation.....</i>	<i>28</i>
<i>Les écoles de la réglementation.....</i>	<i>28</i>
<i>Focus sur la nécessité des dépenses publiques chez Adam Smith.....</i>	<i>29</i>
<i>Focus sur la controverse des abeilles et du phare par R. Coase</i>	<i>30</i>
Références bibliographiques.....	31

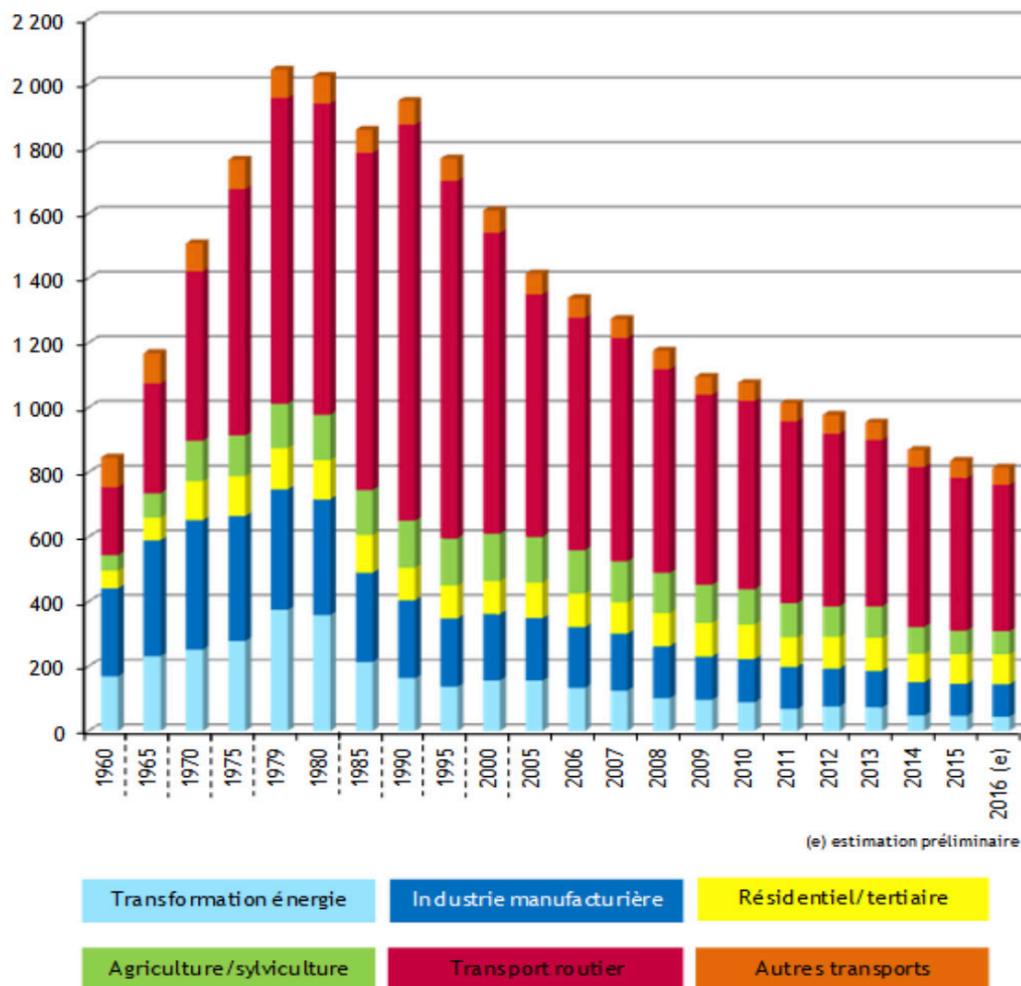
Compléments pour le professeur

Les défaillances de marché représentent des situations où la régulation marchande ne permet pas d'atteindre une allocation efficace des ressources. Cela ne veut pas forcément dire que le marché n'existe pas, mais qu'il n'est pas efficace. Les modèles de concurrence imparfaite regroupent les situations qui s'éloignent du modèle concurrentiel de par le nombre d'acteurs ou la non-homogénéité des produits échangés. Les modèles présentés ici se focalisent sur les externalités générées par les activités humaines ou non, les propriétés des biens et services échangés, la mise à disposition des informations pour les acteurs.

I. Comprendre que le marché est défaillant en présence d'externalités et être capable de l'illustrer par un exemple (notamment celui de la pollution).

En mars 2019, l'UNICEF publiait un rapport affirmant qu'aujourd'hui, en France, plus de trois enfants sur quatre respirent un air toxique ayant des effets délétères et durables pour leur santé, reprenant les conclusions de l'OMS (organisation mondiale de la santé) publiées en 2018. Toujours en mars 2019, l'ONU environnement publiait son sixième rapport sur l'avenir de l'environnement mondial faisant état de situations alarmantes : 6 à 7 millions de morts prématurées à cause de la pollution atmosphérique, 1,4 millions de morts liées à une mauvaise qualité de l'eau (services d'assainissement non fiables), épisode majeur d'extinction d'espèces (dont le déclin brutal de l'abondance des pollinisateurs de type abeilles), environ 8 millions de tonnes par an de déchets plastiques déversés dans le milieu marin (liés à la mauvaise gestion des déchets domestiques dans les zones côtières). La pollution peut être naturelle (gaz rejetés par les éruptions volcaniques), cependant, elle provient essentiellement d'activités humaines. Elle a de forts effets négatifs, sur un plan local (l'air que nous respirons) mais aussi de manière globale (réchauffement climatique). En effet, nos émissions de gaz polluants et de CO₂ sont responsables (depuis l'industrialisation des modes de production au XIX^{ème} siècle) de l'augmentation sans précédent de gaz à effet de serre (GES) dans notre atmosphère. Ce fait est à l'origine d'une hausse de la température moyenne de la planète qui met en danger le monde vivant (selon le premier rapport du groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat ou GIEC en 1990). La pollution de l'air de manière locale et globale est une conséquence des activités locales. Prenons l'exemple des oxydes d'azote (communément définis comme NO_x = NO + NO₂). Ce sont des gaz toxiques qui pénètrent profondément dans les poumons, irritent les bronches et réduisent le pouvoir oxygénateur du sang. Selon le CITEPAP (centre interprofessionnel technique d'études de la pollution atmosphérique), ce gaz se transforme au contact de l'air et cela explique, la couleur brunâtre des couches d'air pollué situées à quelques centaines de mètres d'altitude dans les villes où la circulation est dense. Les principaux émetteurs de NO_x sont le transport routier et les grandes installations de combustion.

Graphique 1: NOx : émissions atmosphériques par secteur en France métropolitaine en kt



Source CITEPA / Format SECTEN – Avril 2017

Prenons donc l'exemple d'une entreprise de transports routier par camions, qui émet des gaz polluants (oxyde d'azote, particules en suspension, ...) et des gaz à effet de serre (le CO₂). Le fait qu'une grande partie du transport des marchandises se fasse par camions, multiplie les conséquences négatives de l'utilisation de véhicules essence ou diesel concernant la pollution. Les effets négatifs de la consommation de ces carburants sur la qualité de l'air que nous respirons tous, sont très importants, et pourtant, ils ne sont pas pris en compte dans le prix du transport (sauf intervention des pouvoirs publics que nous verrons plus tard). En effet, les producteurs ne l'incluent pas dans leur décision de production. Ils cherchent à maximiser leur profit en comparant leur coût total (coût fixe du véhicule, et coûts variables du conducteur et du carburant) qui est privé, par rapport au bénéfice attendu (prix du transport multiplié par les quantités vendues), lui aussi privé. Afin de maximiser son profit, il produira jusqu'au point où, ce que coûte la dernière unité produite soit égal à ce qu'elle rapporte, et s'arrêtera au-delà. Par ailleurs, la multiplication des camions à moteur thermique sur la route affecte le bien-être de tout le monde, car ils utilisent des carburants pour rouler qui émettent des gaz toxiques. Les coûts engendrés par cette pollution, notamment concernant la santé, sont collectifs. Il faudra soigner les malades, supporter les effets induits par la production de gaz à effet de

serre sur le réchauffement climatique. Mais aucun acteur ne prend en compte dans son calcul économique la production des effets induits par son activité sur la collectivité. En économie, on qualifie d'externalités (ou effets externes) les conséquences positives ou négatives des activités humaines qui ne sont pas prises en compte par le système des prix de marché.

L'existence d'externalités est une défaillance de marché car le marché ne conduit pas, dans ce cas-là, à la meilleure allocation possible des ressources. En effet, le modèle de marché ne prend pas en compte les effets des activités des offreurs et des demandeurs sur des tiers. Il permet d'expliquer les mécanismes de la confrontation entre la demande, qui représente la disposition à payer des consommateurs (notamment en fonction de leurs goûts et de leur revenu) et l'offre qui représente la disposition à vendre des producteurs. En présence de coûts marginaux croissants, cette offre est la partie du coût marginal supérieure au coût moyen à long terme, résultat de la maximisation du profit du producteur pour chaque prix de marché (voir le chapitre « Comment un marché concurrentiel fonctionne-t-il ? »). L'équilibre ainsi défini (prix et quantité de marché) permet une allocation optimale des ressources car il maximise le surplus du producteur et du consommateur. Cependant, cet équilibre se réalise sans prise en compte du coût marginal dû aux externalités (coût marginal externe). Or la production de transport routier génère des effets externes, par exemple la production du véhicule, mais aussi et surtout pendant son utilisation avec la pollution issue de la consommation de carburant. Dans la production du transport de marchandises par poids lourds, il existe donc un écart entre le coût marginal privé et le coût marginal social, qui comprend le coût marginal privé (coût de production du transport pour la dernière unité) et le coût marginal externe (par exemple les maladies dues à la pollution de l'air). Le document ci-dessous illustre les coûts externes engendrés par l'utilisation des poids lourds dans la production de transport routier. L'évaluation est réalisée en centimes d'euros par tonne qui parcourt 1 kilomètre. La consommation de carburants est la source principale d'effets externes pour l'émission de gaz toxiques, mais il y a d'autres effets externes comme la congestion des voies, l'émission de CO₂, l'insécurité, le bruit, ... Ce tableau évalue le coût marginal social (somme des coûts marginaux externes et du coût marginal des infrastructures) qui résulte du transport des marchandises par les poids lourds, comparé au transport fluvial et aux chemins de fer.

Tableau 1 : Bilan des externalités et des prélèvements (1) pour le transport des marchandises (en centimes d'€ /t.km (2))

c€2015/tonne-km	PL	Fluvial	Fer
Coût marginal	3,01	2,13	1,37
Coûts marginaux externes	2,44	1,93	0,78
<i>Insécurité</i>	0,36	0,00	0,11
<i>CO²</i>	0,35	0,23	0,04
<i>Pollution</i>	0,93	1,70	0,06
<i>Bruit</i>	0,01	0,00	0,54
<i>Congestion</i>	0,79	0,00	0,03
Coût marginal infrastructure	0,57	0,20	0,59

Source des données : valeurs rapport Quinet (2013), calculs CGDD (2017).

1 : Les prélèvements sont la taxe intérieure sur la consommation des produits énergétiques (TICPE), les péages et autres taxes.

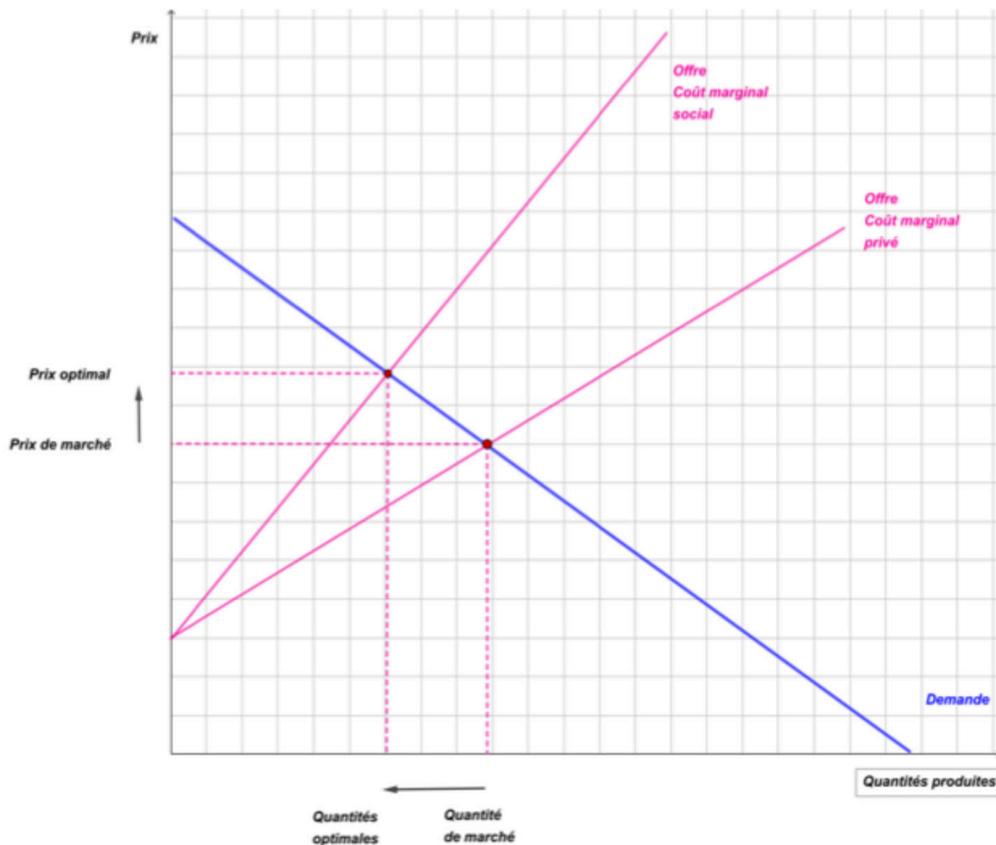
2 : Coût en centime d'euro pour 1 tonne qui parcourt 1 kilomètre.

PL= Poids lourd

Source : Union des Transports publics, « Les externalités du domaine des transports », Note économique, Septembre 2017

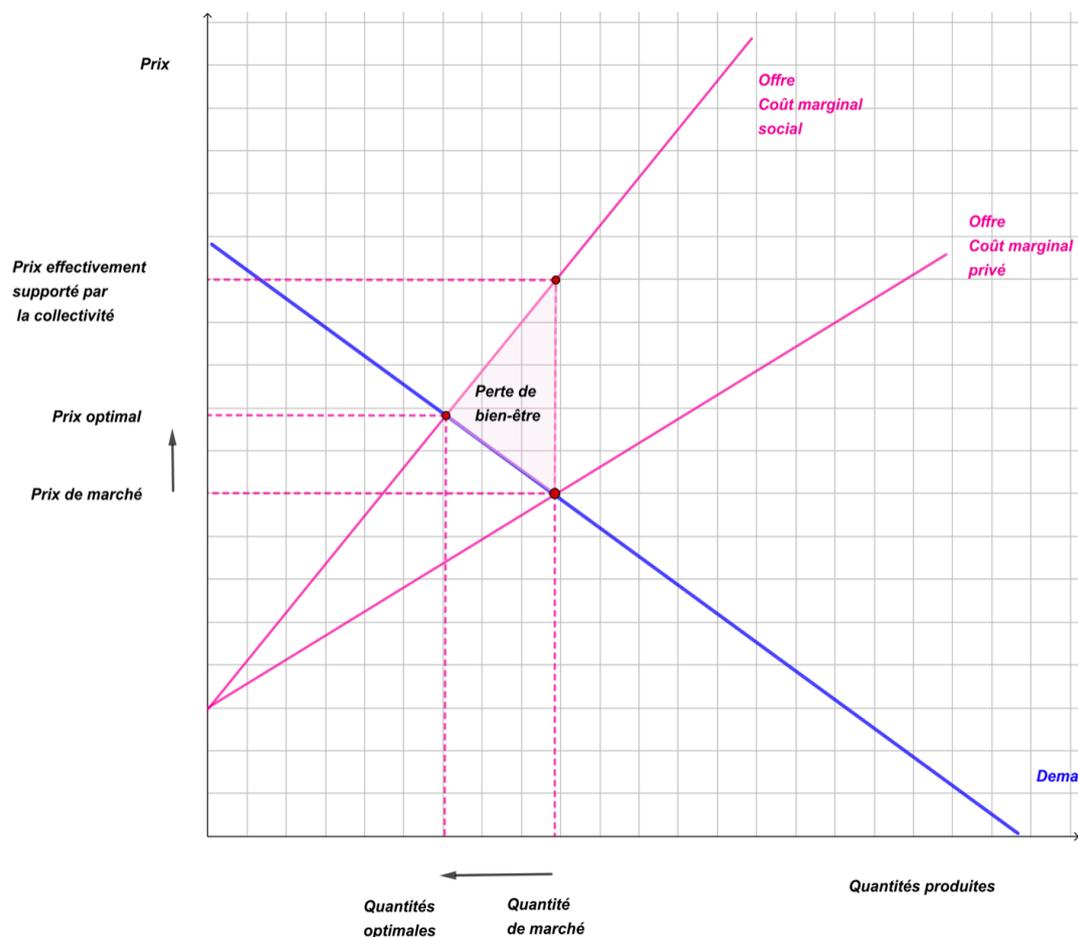
Afin d'expliquer cette défaillance de marché, nous pouvons réutiliser le modèle du marché concurrentiel. La production dont il est ici question est la production de transports de marchandises par les routes. C'est un marché concurrentiel où les agents sont preneurs de prix. A l'équilibre les quantités offertes sont égales aux quantités demandées pour le prix d'équilibre (ou prix de marché) et le surplus total est maximisé. Ce prix de marché devrait donc permettre d'allouer de manière efficace les ressources. Et pourtant ce n'est pas le cas, car ce prix ne prend pas en compte les externalités négatives. Une meilleure situation que celle déterminée par l'équilibre du marché existe, telle que la modification du comportement de certains acteurs permettrait d'améliorer la situation de tous. Il s'agit en effet de prendre en compte le coût marginal de la pollution, et de l'ajouter au coût marginal privé. Graphiquement, cela permet de tracer une nouvelle courbe d'offre qui tient compte du coût marginal externe. Cette nouvelle offre ou courbe de coût marginal social permet de déterminer un nouvel équilibre optimal, pour un prix plus élevé et des quantités échangées plus faibles. Le marché est donc défaillant car il conduit à produire des quantités supérieures à l'optimum social.

Graphique 2 : Prix et quantités optimales du transport routier



En se référant au premier chapitre nous pouvons aussi visualiser la perte de bien-être engendrée par le transport routier des marchandises. Sur le graphique on peut voir que pour le prix d'équilibre noté prix de marché, les individus échangent les quantités d'équilibre notées quantités de marché. Mais cette quantité consommée correspond à un coût marginal social plus élevé, puisque celui-ci prend en compte les externalités négatives. Le coût marginal de la pollution est donc la différence entre le prix effectivement payé par la collectivité et le prix de marché pour cette quantité consommée. Plus la quantité de transport routier de marchandise augmente, plus les coûts liés à la pollution augmente. L'offre incluant les effets externes s'éloigne de plus en plus de la courbe initiale de coût marginal. La surface rosée correspond à la perte sèche de bien-être engendrée par la coordination marchande. Elle provient du coût supporté par la collectivité pour des quantités produites supérieures aux quantités optimales. La prise en compte des externalités de pollution ne veut pas dire qu'il n'y a plus de pollution, mais que ses effets négatifs sont pris en compte et compensés

Graphique 3: Perte sèche de bien-être engendrée par des externalités négatives

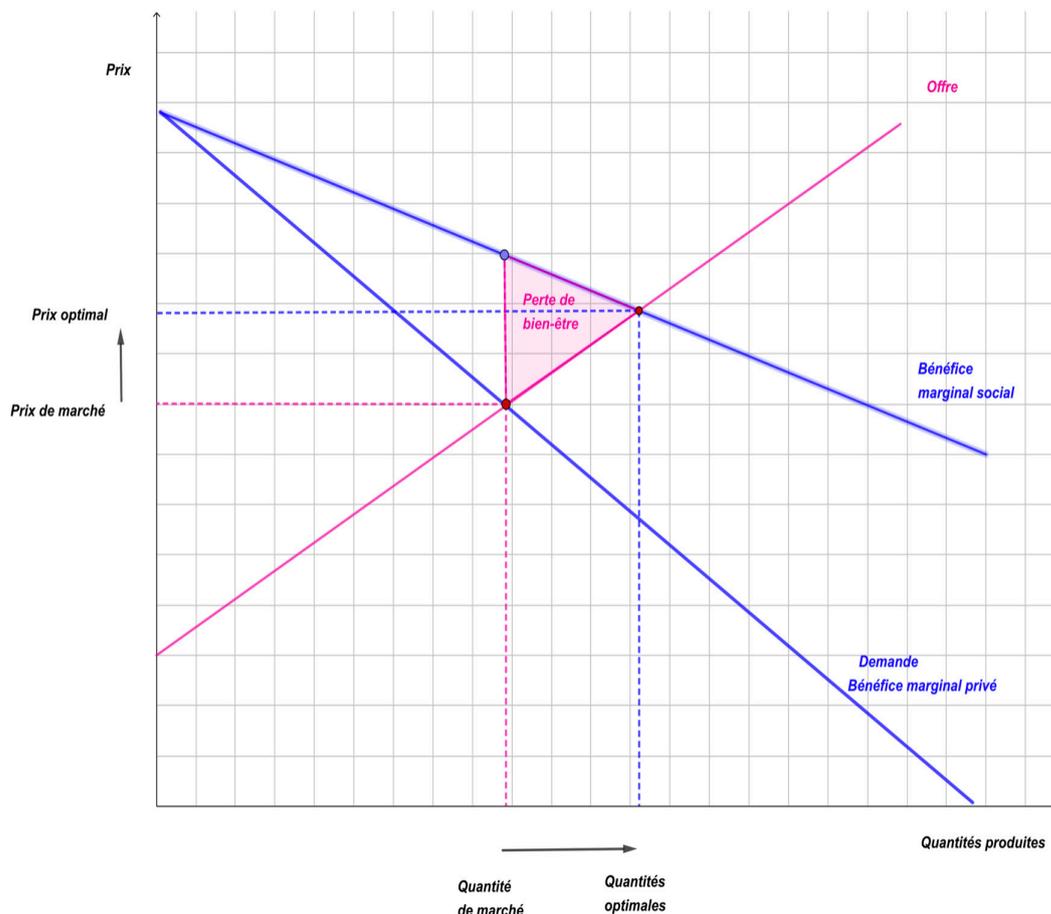


Les externalités ne sont pas seulement négatives. Il y a aussi des externalités positives, c'est-à-dire des conséquences favorables d'une activité sur des tiers. Elles se définissent par le fait que le bénéfice social d'une activité n'est pas pris en compte par le système des prix de marché (le bénéfice privé est inférieur au bénéfice social). Un des exemples les plus cités en économie est celui de la pollinisation par les abeilles. La présence d'abeilles (et autres insectes) est capitale pour

pouvoir produire des fruits. Cependant cette activité n'est pas prise en compte dans les calculs coûts bénéfiques des acteurs économiques. Pourtant, sans insectes pollinisateurs, il ne peut y avoir de production de fruits. Le bénéfice social que la société retire de la présence des abeilles est bien supérieur au bénéfice privé, qui est celui de l'apiculteur qui récolte et vend du miel.

C'est aussi le cas de l'éducation. L'éducation apporte un bénéfice privé car elle permet de s'instruire, de se cultiver et d'obtenir des diplômes qui assureront une place dans la division du travail. Par ailleurs l'éducation de chacun produit aussi des bénéfices collectifs. Des citoyens instruits sont plus aptes à s'engager, à choisir, à prendre part aux décisions concernant un avenir collectif. Des individus formés sont aussi plus productifs et peuvent intégrer plus rapidement les nouvelles technologies. Le bénéfice marginal d'une année de plus de scolarité est inférieur au bénéfice marginal que va en retirer la société. Sur le marché de l'éducation, cela se traduit par une nouvelle courbe de demande qui augmente le bénéfice privé des effets externes positifs. Au plus le nombre d'années augmente, au plus cet éloignement est fort.

Graphique 4 : Perte sèche de bien-être engendrée par des externalités positives



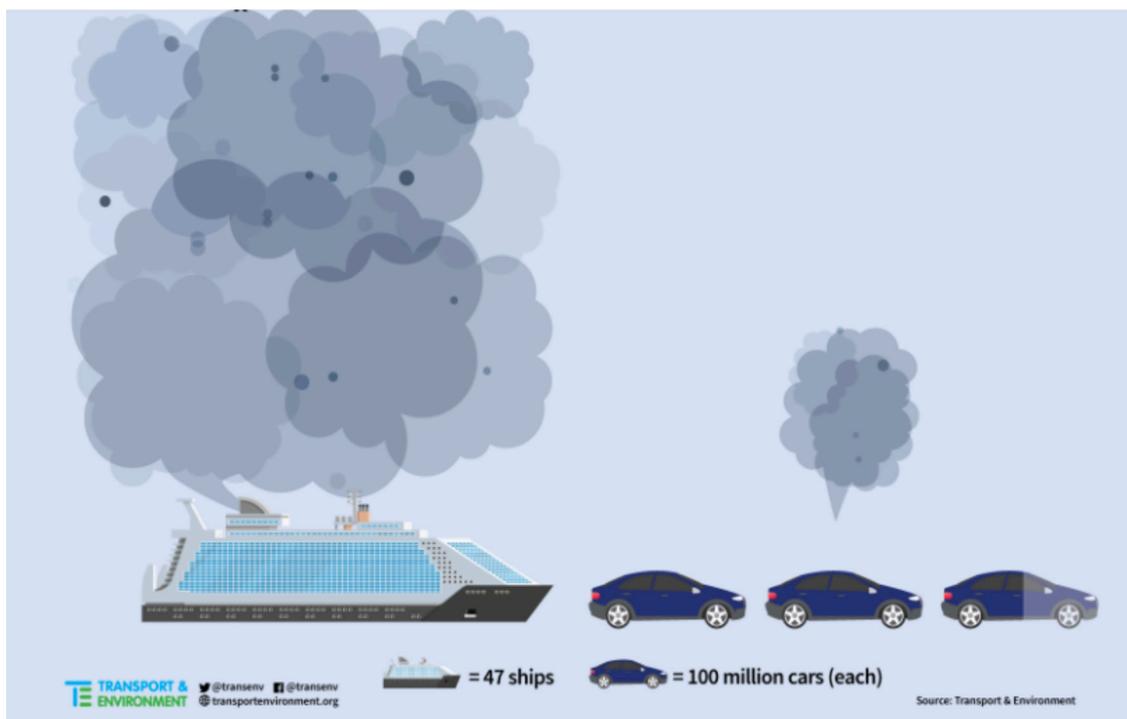
La non prise compte des effets externes positifs par le marché conduit là encore à une perte de bien-être et donc à une défaillance de marché. En effet, les quantités produites sont inférieures aux quantités optimales. Pour le nombre d'années d'éducation produite par le marché, il y a un écart entre le prix de marché et sa valeur sociale. L'augmentation du nombre d'années d'éducation permettrait d'obtenir plus de bien-être et d'améliorer l'équilibre du marché.

La surface rosée représente la perte sèche de bien-être due aux externalités positives.

En présence d'externalités, le marché est défaillant. Lorsque les effets externes sont négatifs, le marché conduit à un équilibre qui va au-delà des quantités optimales de production et de consommation. Lorsque les effets externes sont positifs, le marché conduit à un équilibre qui est en deçà des quantités optimales de production et de consommation.

Il y aurait beaucoup d'exemples possibles à mobiliser sur les externalités. Par exemple dans un rapport intitulé : « Une entreprise pour les polluer tous », publié en juin 2019 par l'association transport et environnement, montre que le transport des passagers dans les bateaux de croisière de luxe est la cause de fortes émissions polluantes. En effet, les résultats montrent que les émissions en oxydes de soufre (dangereuses pour la santé humaine) des compagnies de croisières de luxe possédées par Carnival Corporation PLC (Costa croises, AIDA croises), dans les seules eaux territoriales Européennes, sont dix fois plus importantes que celles de la totalité du parc de voitures individuelles (soit plus de 260 millions) en Europe.

Les bateaux possédés par la compagnie Carnival émettent 10 fois plus de SO_x que toutes les voitures européennes



Source : https://www.transportenvironment.org/sites/te/files/publications/One%20Corporation%20to%20Pollute%20Them%20All_English.pdf

Pour l'année 2017 Marseille était la première ville française dans le classement des villes portuaires les plus polluées par les émissions de SO₂ de ces bateaux de croisière (classée 11ème). On y retrouve aussi de petits ports comme Venise à la 3ème place, et le port de Thira de l'île grecque de Santorin à la 59ème place.

Comment dès lors atteindre l'optimum social ? Il y a en fait deux grands types de solution : des solutions privées et des solutions publiques. Nous illustrerons ces dernières à la fin du chapitre. Pour l'instant, nous allons nous attarder sur d'autres cas de défaillances du marché.

II. Comprendre que le marché est défaillant en présence de biens communs et de biens collectifs, et être capable de l'illustrer par des exemples.

Les biens que nous avons cités jusqu'à présent (combustibles, véhicules), possèdent deux propriétés importantes en économie. Ils sont tout d'abord rivaux. En science économique, un bien est rival quand la consommation par une personne empêche cette même consommation par une autre. Par exemple, le carburant que j'achète ne peut pas être consommé par plusieurs personnes à la fois. Ils sont aussi exclusifs. L'exclusion désigne en science économique le fait que l'on peut empêcher la consommation d'un bien par les prix. Les biens qui possèdent ces deux caractéristiques, exclusion et rivalité, sont dits des biens privés. Pour ce type de biens, le marché permet de fixer un prix d'échange qui équilibre les quantités offertes et demandées et permet de maximiser le surplus dans un cadre concurrentiel. Mais qu'en est-il pour un service du type feu d'artifice ? Ce service est non rival car ma consommation de ce service ne rentre nullement en contradiction avec celle de mon voisin, tous les spectateurs peuvent consommer la totalité du spectacle sans que la consommation de l'un ne réduise la consommation d'un autre. Le coût marginal de fourniture à un spectateur de plus est nul. Ce service est aussi non exclusif car on ne peut exclure un consommateur par le prix. Ces biens ou services qui sont à la fois non rivaux et non exclusif sont appelés des biens collectifs purs. Un feu d'artifice, la défense nationale, l'éclairage public, la télévision non cryptée, le nettoyage des rues, sont des exemples de biens collectifs purs. Ces biens sont des défaillances du marché car tout le monde y a accès à un coût marginal nul et personne ne peut être exclu une fois que le bien est produit. De ce fait, les ménages ne sont pas incités à payer pour ce bien et vont en sous-estimer la valeur pour pouvoir les utiliser sans payer. On parle de comportement de passager clandestin. Dans ce cas le marché est défaillant et ne permet pas de maximiser la situation des individus qui verraient leur bien-être global augmenté avec la production de ce bien ou de ce service.

Le fait que des biens ou services soient collectifs implique souvent mais pas forcément un financement par les pouvoirs publics. Par exemple il existe des feux d'artifice, des programmes de recherche, des phares au XIX^{ème} siècle, dont le financement est, ou a été, privé.

Certains biens possèdent l'une des caractéristiques mais pas l'autre. Par exemple, les poissons de rivière, de lac, des mers ou des océans sont rivaux. La consommation des uns empêche la consommation des autres. Chaque poisson pêché ne pourra plus être pêché par quelqu'un d'autre (à l'exception de la pêche sportive). Cependant, ces biens sont aussi non exclusifs, on ne peut exclure personne de la consommation, les espaces étant libres. Cela conduit donc à une surconsommation ou une surexploitation de ces biens qui sont des ressources com-

munes. En effet, chaque individu va raisonner sans se préoccuper de l'effet induit sur les possibilités de consommation des autres. Tant que la ressource existe, je pêche, et si tout le monde fait ainsi dans un lac, alors la ressource va disparaître. C'est une forme d'externalité négative à laquelle on a donné le nom de tragédie des biens communs (à la suite d'un article d'un biologiste américain Garrett Hardin en 1968). Le terme de bien commun ne signifie pas forcément que la propriété est commune, mais que la ressource est disponible pour tous. On peut expliquer ce phénomène à l'aide du dilemme du prisonnier vu dans le chapitre précédent qui est un jeu non coopératif où les acteurs ne coopèrent pas entre eux. Imaginons un lac poissonneux et deux pêcheurs. Chacun d'entre eux peut adopter deux stratégies : soit il pêche le maximum de poissons, et la ressource va s'épuiser rapidement (stratégie dominante), soit il restreint sa pêche pour partager la ressource et permettre qu'elle se renouvelle (stratégie coopérative). L'espérance de gains sera d'autant plus forte que la quantité pêchée sera importante. Donc chaque pêcheur va adopter une stratégie dominante. En réalisant cela, ils vont réduire leur gain global car la ressource va s'épuiser rapidement et les poissons disparaître. Les biens communs sont donc un échec du marché car pour ce type de biens le marché ne conduit pas à la meilleure allocation des ressources possible, mais au non renouvellement d'une ressource nécessaire à tous.

On peut résumer les différents types de biens en fonction de leurs propriétés par le tableau suivant.

Tableau 2

	Rivalité	Non-rivalité
Exclusion	Bien privés	Biens collectifs impurs Biens de club Biens artificiellement rares
Non-exclusion	Biens communs	Biens collectifs purs

III. Connaître les deux principales formes d'information asymétrique, la sélection adverse et l'aléa moral, et être capable de les illustrer par des exemples (notamment celui des voitures d'occasion pour la sélection adverse et de l'assurance pour l'aléa moral).

Vous souhaitez ardemment vous procurer un nouveau smartphone, et vous avez travaillé tout l'été pour financer cet achat. Cependant, les prix des appareils les plus récents exigeraient que vous renonciez à l'ensemble des autres biens qui vous font envie, et notamment un prochain séjour à Londres avec vos amis. Il existe des modèles moins onéreux, mais la probabilité qu'ils soient moins performants qu'annoncé est forte. Bref, il faudra faire des choix. Un de vos collègues de job d'été vous fait part d'une idée : pourquoi ne pas aller sur le marché de l'occasion ? Vous pourriez y vendre le vôtre et vous procurer un modèle plus récent de la marque

convoitée. Vous vous rendez donc sur un site d'échange. Mais hélas déception ! Au prix auquel vous souhaitez vendre votre actuel smartphone, il n'y a pas d'acheteurs et vous même hésitez longuement devant les propositions faites. Pour des prix affichés élevés vous avez peur de tomber sur une mauvaise affaire et pour des prix raisonnables vous doutez encore plus fortement de la qualité du produit et de possibles vices cachés. En effet vous connaissez les caractéristiques du produit neuf de la marque souhaitée, mais rien ne vous garantit la qualité du produit d'occasion. Cela vous rappelle alors une histoire de « lemons » dont vous a parlé votre professeur de SES. Et tout s'éclaire ! Vous êtes en asymétrie d'information.

Une asymétrie d'information désigne une situation d'échange dans laquelle une seule des parties a une information complète. Ce n'était pas le cas dans les chapitres précédents, où l'information était considérée comme parfaite ou transparente. Cette asymétrie d'information peut concerner les caractéristiques du produit ou le comportement de l'un des acteurs à la suite de la transaction. On parlera de sélection adverse dans le premier cas et d'aléa moral dans le second.

L'exemple traditionnel de sélection adverse est celui du marché des voitures d'occasion (voir le focus sur la sélection adverse de George Akerlof si vous souhaitez aller plus loin). Sur ce marché il y a asymétrie d'information au niveau des caractéristiques du produit. En effet, seul le vendeur connaît parfaitement l'état du véhicule mis en vente. L'acheteur n'a accès qu'à l'aspect général du véhicule. Il ne peut pas savoir par exemple si la boîte d'embrayage a été malmenée, si le moteur a beaucoup chauffé ... Le vendeur a de son côté tout intérêt à cacher l'état véritable du véhicule s'il veut en tirer un bon prix. Imaginons que le marché des véhicules d'occasion comporte deux types de véhicules : les bons et les mauvais (lemons en anglais) dans les mêmes proportions. Dans un marché concurrentiel avec une information transparente, il y aurait un marché pour les véhicules de bonne qualité et un autre pour celles de moins bonne qualité. Le prix d'équilibre serait alors différent sur ces deux marchés car les plans d'offre et de demande seraient révélateurs de la qualité du véhicule d'occasion. Par contre, si l'information est imparfaite, et qu'une bonne voiture d'occasion a le même aspect extérieur qu'une guimbarde, votre probabilité de tomber sur un tacot est de 50%. Vous allez donc certainement exiger un prix plus faible que le prix que vous seriez prêt à payer si vous étiez assuré de la qualité du véhicule. Par contre le détenteur d'un véhicule de bonne qualité ne sera pas prêt à s'en séparer pour le prix d'un tacot. Les vendeurs de bons véhicules d'occasion vont donc se retirer du marché, ne trouvant pas d'acheteurs prêts à payer pour un véhicule de bonne qualité. De ce fait la probabilité de tomber sur un « lemon » augmente. Les acheteurs vont donc modifier leur demande et seront prêts à acheter des voitures pour des prix encore plus faibles en intégrant la nouvelle probabilité de tomber sur un tacot. Les vendeurs avec les véhicules de la plus mauvaise qualité seront donc les seuls à rester sur le marché. L'existence d'asymétries d'information conduit donc les mécanismes du marché à sélectionner les mauvais produits au lieu des bons. On dit qu'il y a sélection adverse lorsque le marché est caractérisé par une in-

formation asymétrique lorsqu'il y a des produits de différentes qualités mais qu'un seul côté du marché en connaît les caractéristiques. Les biens de mauvaise qualité chassent alors les bons. Le marché est défaillant car l'allocation des ressources n'est pas la meilleure possible. Ce sont les biens de mauvaise qualité qui sont sélectionnés au lieu des biens de bonne qualité. Le prix ne joue pas son rôle de signal quand l'information est imparfaite. D'autres exemples auraient pu être mobilisés pour illustrer ce mécanisme : le marché du crédit ou celui des assurances.

Heureusement pour vous, vous avez trouvé un revendeur qui reconditionne les téléphones portables avec une garantie de 3 mois, ce signal du marché vous a rassuré ! Mais vos difficultés de choix et de budget ne s'arrêtent pas là. Après avoir eu, non sans difficulté, votre permis de conduire vos grands-parents vous ont donné leur vieille auto qu'ils n'utilisent plus. Charge à vous de l'assurer. Vous allez voir la compagnie d'assurance et chose incroyable selon vous, vous allez payer une prime et une franchise très élevées pour un véhicule qui ne vaut plus rien, car personne n'est prêt à l'acheter (vous avez bien compris la première leçon sur la sélection adverse). A nouveau vous êtes dans une situation d'asymétrie d'information : votre assureur ne sait pas si vous allez bien vous comporter sur la route, ou si vous allez prendre des risques inutiles et augmenter vos risques d'accident.

Une deuxième forme d'asymétrie d'information est donc celle qui concerne le comportement caché d'un des acteurs de la transaction, mais après que celle-ci se soit effectuée. Quand ce comportement d'une des parties a un effet sur les gains de l'autre partie on dit qu'il y a aléa moral. Parmi les exemples que l'on peut donner, il y a celui des assurances. Dans le cas des assurances pour auto, l'assuré peut avoir un comportement différent de celui qui est prévu dans le contrat, car il est sûr d'être indemnisé en cas d'accident. Il peut être moins attentif, sachant qu'il ne supportera pas l'entièreté des dommages encourus. Être assuré incite donc à prendre plus de risques et à minimiser les dangers. Si la compagnie d'assurance était sûre que vous n'allez prendre aucun risque et être un conducteur extrêmement prudent, elle pourrait diminuer le montant de la prime et la fixer à une valeur très faible (valeur du véhicule \diamond probabilité d'accident). Mais après la signature, vous sachant assuré, vous n'êtes plus incité à avoir une conduite irréprochable. Cela explique notamment pourquoi l'appréciation du risque est différente entre une personne qui est assurée et une qui ne l'est pas. L'augmentation de la prime est une manière pour l'assureur de faire face à cet aléa moral. Dans ce cas-là, le marché n'alloue pas les ressources de la meilleure manière car il y a un écart entre le coût perçu par l'individu et le coût véritable. Afin de mieux connaître votre conduite et adapter votre prime, la compagnie d'assurance peut mettre en place un système de bonus-malus qui diminue ou augmente votre prime en fonction de vos déclarations d'accidents. Pour réduire l'aléa moral, il faut réduire les asymétries d'information.

On retrouve la situation d'aléa moral dans d'autres cas, notamment la relation entre un em-

ployeur et ses salariés. Le chef d'entreprise cherche à maximiser son profit, qui est la source de ses revenus. Les salaires versés font partie de ses coûts. La signature du contrat de travail comporte un certain nombre de missions à remplir afin d'assurer les résultats de l'entreprise. Cependant, il est impossible de surveiller tout le temps l'implication des salariés, qui, une fois le contrat signé, ont rationnellement intérêt à ne pas fournir un effort maximal, ce qui minore d'autant le profit du chef d'entreprises. Les intérêts poursuivis sont divergents, il y a aléa moral. Une des manières de sortir de cette situation est de proposer un salaire dont une partie est variable en fonction des résultats.

Attention, tous les individus ne cherchent pas à tricher et certaines motivations sont intrinsèques et conduites par des valeurs.

La différence entre la situation de sélection adverse et celle de l'aléa moral provient du moment où l'asymétrie d'information se produit. L'information est imparfaite dans les deux cas avant l'échange, mais c'est uniquement dans le modèle de l'aléa moral que le comportement d'une des parties peut être modifié de manière postérieure à l'échange.

IV. Comprendre que la sélection adverse peut mener à l'absence d'équilibre.

Le mécanisme de la sélection adverse peut conduire à l'absence d'équilibre sur le marché et à la suspension des échanges. En effet, si nous poursuivons l'exemple vu ci-dessus sur le marché des voitures d'occasion, le mécanisme de la sélection adverse conduit à la présence de plus en plus importante de véhicules de mauvaise qualité sur le marché des véhicules d'occasion. La baisse des prix sur ce marché est le résultat du retrait des vendeurs des véhicules de meilleure qualité, puis de celui des acheteurs ayant la disposition à payer la plus forte. Pour un prix faible, les vendeurs véhicules d'occasion de qualité supérieure au prix de marché ne seront plus offreurs, et pour un « lemon » ou un tacot, les acheteurs ne vont plus se porter acquéreurs. L'équilibre du marché va donc devenir impossible. La poursuite de ces mécanismes peut donc conduire à la disparition des échanges. Les échanges mutuellement avantageux qui auraient pu exister ont disparu du fait des effets externes négatifs de l'asymétrie d'information. Pour autant, ces marchés existent ! Il y a des solutions privées et publiques qui permettent de restaurer le niveau d'information. Par exemple les garanties des revendeurs de véhicules d'occasion, les publications de magazines spécialisés sur la cote des véhicules en fonction de leurs caractéristiques constructeur. Mais il y a aussi des solutions publiques pour faire face aux défaillances du marché.

V. Être capable d'illustrer l'intervention des pouvoirs publics face à ces différentes défaillances.

Complément introductif pour le professeur

Un certain nombre des mécanismes présentés vont être repris dans le programme de terminale dans le chapitre « Quelle action publique pour l'environnement ? ». Les bases de la microéconomie permettant de répondre à cette question auront été abordés en première. Concernant ce chapitre, le professeur pourra s'en tenir aux illustrations des défaillances ou développer tout ou partie des mécanismes pour préparer la terminale.

Comment faire face aux défaillances du marché ? L'échec de la coordination marchande, ou le fait qu'elle ne permette pas d'atteindre la meilleure allocation possible des ressources, conduit à justifier le rôle des pouvoirs publics. Ce ne sont pas les seules solutions possibles, il y a aussi des solutions privées qui proviennent des acteurs eux-mêmes (consommateurs et/ou producteurs), mais nous allons nous attarder maintenant sur le rôle des pouvoirs publics.

Compléments pour le professeur

Concernant les solutions privées, nous pouvons citer le rôle des négociations entre les parties concernées, sous certaines conditions (droits de propriété clairement établis, faibles coûts de transaction). Mais cela n'est pas nécessaire au traitement du programme. Voir notamment le focus sur le coût social de Ronald Coase.

Pour faire face aux défaillances du marché en présence d'externalités, les pouvoirs publics vont faire en sorte d'intégrer le coût social (ou le bénéfice social) dans le calcul coût avantage des agents économiques. On dit qu'il s'agit d'internaliser les externalités. Cela peut se faire par plusieurs moyens.

Le premier est la réglementation. Ce n'est pas un outil fondé sur les mécanismes de marché car il n'a pas d'effet sur les incitations à travers le mécanisme des prix. Il s'agit d'un pouvoir d'injonction et d'autorité. Par exemple, depuis 1993 en Europe, les constructeurs ont l'obligation d'équiper les voitures à moteur essence d'un pot d'échappement catalytique qui permet d'éliminer ou de retenir les émissions nocives (la même obligation a été faite pour les moteurs diesel en 1997 mais ces pots ne permettent pas de traiter les oxydes d'azote hautement nocifs). Il s'agit ici d'imposer une norme de construction moins polluante. De même, pour lutter contre la pollution automobile, certaines grandes villes (Paris depuis janvier 2017, mais aussi Lille, Strasbourg, Grenoble) ont adopté des zones à circulation restreinte (ZCR) où la circulation est limitée de manière constante. Seuls certains véhicules (en fonction d'une pastille « Crit'Air ») ont le droit de circuler les jours de forte pollution et les

plus polluants ne peuvent plus circuler du tout. Il s'agit ici d'imposer une règle d'utilisation de produits polluants. L'ensemble des normes environnementales sont donc des formes de réglementation. Il existe par exemple dans l'Union européenne des normes dites Euro qui catégorisent les véhicules en fonction de leurs émissions polluantes de 0 à 6. Depuis 2009, tous les véhicules neufs vendus dans l'UE doivent être conformes à la norme Euro VI. La réglementation est un outil très efficace, mais elle peut-être très coûteuse pour les acteurs économiques car elle nécessite le changement complet des modes de production ou de consommation. De plus, lors de l'imposition d'une norme, personne n'est incité à faire mieux que la cible fixée. Par exemple, si la norme environnementale des véhicules neufs est définie par le niveau 6 dans l'UE, les constructeurs automobiles ne seront pas incités à aller au-delà.

Concernant les externalités positives, comme celles qui proviennent des systèmes éducatifs par exemple, les pouvoirs publics peuvent rendre l'éducation obligatoire. Ce fut le cas en France 1833 avec la loi Guizot qui obligeait les communes à proposer une instruction : « Toute commune est tenue, soit par elle-même, soit en se réunissant à une ou plusieurs communes voisines, d'entretenir au moins une école primaire élémentaire. ». Puis avec les lois Ferry en 1881 et 1882 qui rendent l'enseignement gratuit et obligatoire. La recherche d'externalités positives peut conduire à une obligation de consommation. C'est aussi le cas par exemple pour certains vaccins lorsque l'on souhaite placer son enfant en collectivité (crèche, école).

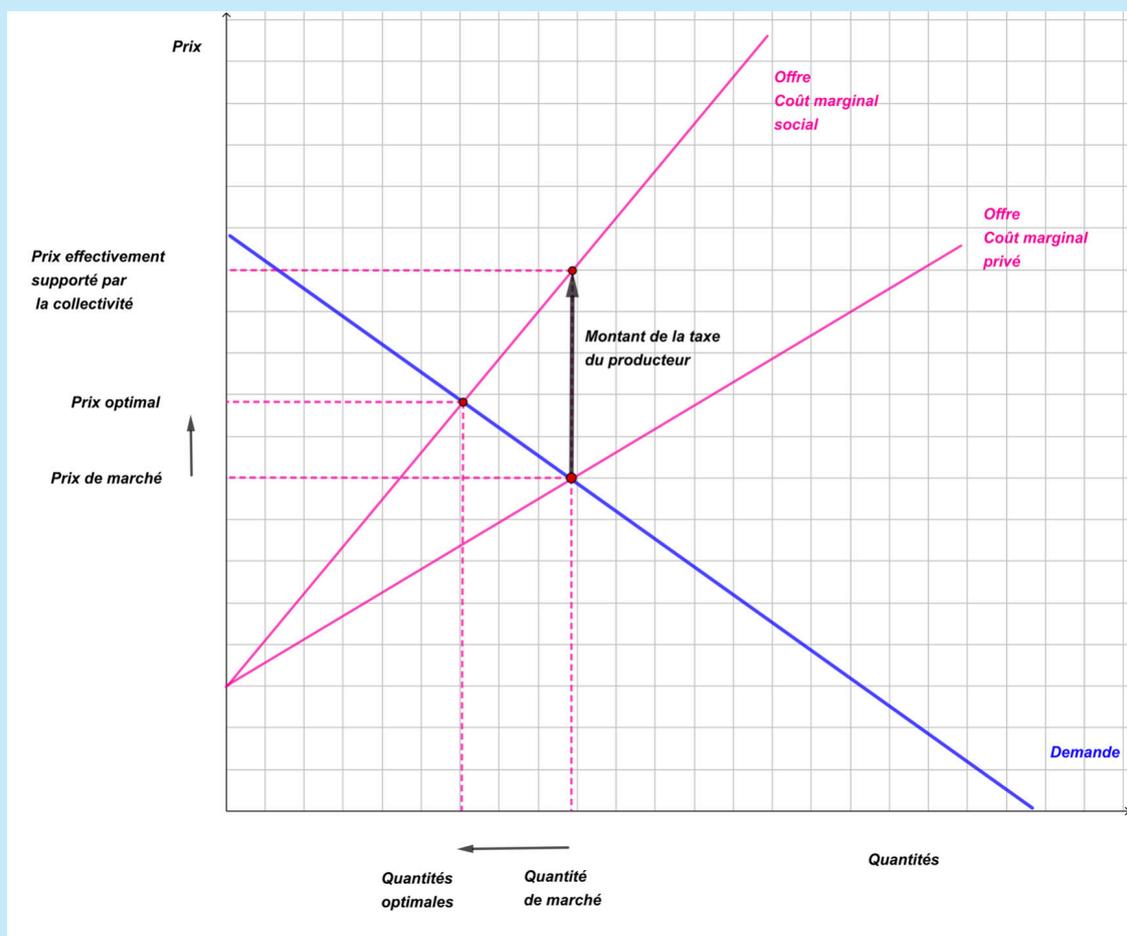
Un deuxième outil peut être utilisé par les pouvoirs publics pour faire face aux défaillances de marché, c'est celui des taxes (et des subventions), afin d'inciter les agents à modifier leur comportement par le système des prix. Les taxes mises en place pour corriger les externalités négatives sont appelées taxes pigouviennes. Arthur Cecil Pigou est un économiste appartenant au courant néoclassique, qui a inauguré dans les années 1920 la réflexion sur l'utilisation des taxes (des instruments fiscaux et des subventions) pour modifier les incitations des agents en leur faisant internaliser les externalités. La taxe permet-elle de corriger les externalités négatives ? Une taxe sur l'offre déplace la courbe d'offre vers la gauche (cet élément a été vu dans le premier chapitre). Le nouvel équilibre obtenu est réalisé pour des quantités inférieures et un prix supérieur. Pour que ce nouvel équilibre corresponde à l'optimum social, il faudrait que la nouvelle courbe d'offre corresponde à celle qui inclut le coût marginal externe. En pratique, concernant la pollution automobile en France il existe un certain nombre de taxes comme la CEC (contribution énergie climat) mise en place en 2014 qui est une « taxe carbone » (en fait la recette d'une taxe ne peut être affectée à un poste budgétaire précis alors que celle d'une contribution peut l'être). Son niveau était en 2014 de 7€ la tonne de carbone émis, en 2018 elle était de 44,60€ la tonne, elle est prévue à 100€/tonne en 2030. La CCE est proportionnelle au contenu en CO₂ des produits énergétiques et elle est réglée par les ménages et les entreprises au moment de l'achat des produits utilisés comme combustibles. La taxe carbone est intégrée dans la taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE). Certains secteurs bénéficient d'exonérations pour cette taxe comme le transport aérien et maritime, les

taxis, le transport routier de marchandises, les transports en commun, les usages agricoles, le gazole non routier dans le BTP... La CEC ne s'applique pas également à certaines industries très polluantes, concernées par un autre instrument, les droits d'émission

Compléments possibles mais non nécessaires à la réalisation du programme

Mais alors quel doit être le montant de la taxe qui permet de corriger les externalités ? Le niveau de la taxe doit être égal à la différence entre le coût marginal social et le coût marginal privé pour que la nouvelle courbe d'offre coïncide avec celle intégrant les coûts marginaux externes. Dit autrement, le montant de la taxe doit être égal à la différence entre le prix de marché (égal au coût marginal) et le prix effectivement supporté par la société (égal au coût marginal social). Dans le cas du transport routier de marchandise, la taxe doit être égale au coût de dépollution de la dernière unité produite. Le nouvel équilibre définit un prix d'équilibre qui est le prix optimal (supérieur) et des quantités d'équilibre qui sont les quantités optimales (inférieures). Le marché est ici à nouveau efficient puisqu'il permet de maximiser le surplus social total en tenant compte des externalités négatives de pollution.

Effets d'une taxe pour corriger les externalités négatives



Compléments possibles mais non nécessaires à la réalisation du programme

Les taxes imposées sur l'usage de véhicules particuliers ont-elles permis de compenser les externalités négatives ? Le bilan est mitigé. Le tableau suivant montre que les coûts externes ne sont pas couverts par les prélèvements mis en place jusqu'à présent. Cependant, cela dépend des zones dans lesquelles circulent les véhicules. Par exemple, sur un plan inter-urbain, les taxes ont permis de couvrir les coûts externes totaux.

Tableau 1 : bilan coût-prélèvement des circulations routières

c€ ₂₀₁₅ /véhicule-km	Véhicules particuliers									
	Urbain très dense		Urbain dense		Urbain		Urbain diffus		Interurbain	
	Essence	Diesel	Essence	Diesel	Essence	Diesel	Essence	Diesel	Essence	Diesel
Coûts externes totaux ^a	46,4	58,7	29,8	33,0	25,0	26,1	11,7	12,5	6,1	6,5
Prélèvements totaux ^b	6,1	4,1	6,2	4,1	6,7	4,7	7,6	5,7	7,6	5,7
Taux de couverture	13 %	7 %	21 %	13 %	27 %	18 %	65 %	46 %	125 %	87 %

Clé de lecture : Par exemple, en milieu urbain très dense, la circulation d'un véhicule à motorisation diesel engendre des coûts socio-économiques de 58,7 c€₂₀₁₅ par véhicule-km alors que les prélèvements auxquels elle est soumise s'élèvent à seulement 4,1 c€₂₀₁₅ par véhicule-km, soit un taux de couverture des externalités engendrées de seulement 7 %. Autrement dit, ces véhicules sont loin de payer le coût social engendré par leur circulation (ce qui impliquerait un taux de couverture de 100%).

Source : Calculs et retraitements DG Trésor.

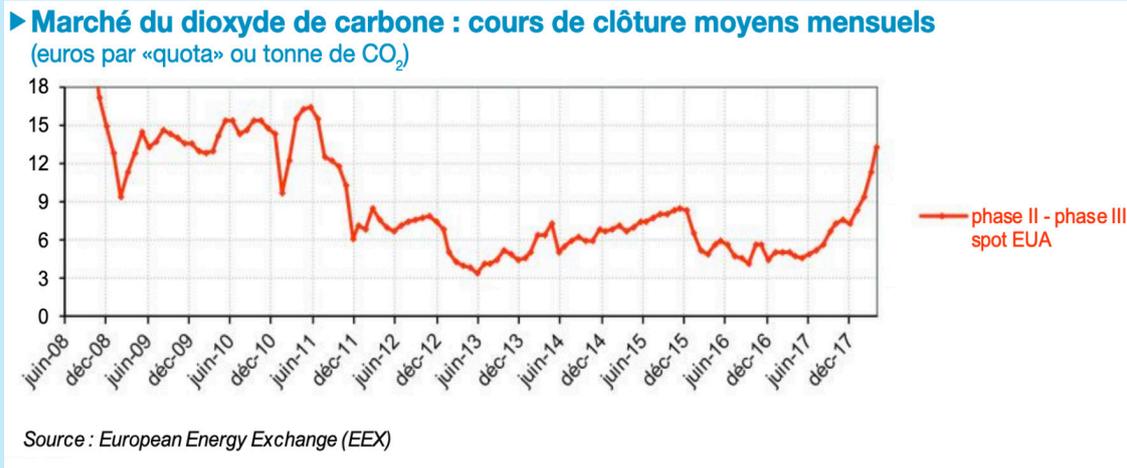
- Calculs CGDD /DG Trésor. Les coûts externes pris en compte sont la congestion, la pollution locale, les émissions de CO₂, le bruit, l'insécurité et l'usure des infrastructures.
- Les prélèvements sur les circulations routières reposent principalement sur deux instruments, les péages sur le réseau concédé (constitué des autoroutes à péage représentant un linéaire de 9 033 km) qui représentent de l'ordre de 9,5 Md€ (Arafer, Synthèse des comptes des concessions autoroutières, exercice 2016) et la taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE) payée sur les carburants qui représente de l'ordre de 28 Md€ (Les comptes des transports 2016). Ces deux prélèvements représentent 90 % des prélèvements totaux sur la route. Le reste des recettes est constitué de la taxe à l'essieu, la taxe sur les véhicules de sociétés, la taxe sur les contrats d'assurance et la taxe sur les certificats d'immatriculation.

Source : Carole Gostner, « Péages urbains : quels enseignements tirer des expériences étrangères ? », Trésor, document de travail, Avril 2018.

Compléments possibles mais non nécessaires à la réalisation du programme en première (niveau terminale)

Le dernier outil des pouvoirs publics pour faire face aux externalités négatives de la pollution est la création d'un marché des droits d'émission de CO₂. Le but est ici de créer un marché pour les externalités. En effet, l'impossibilité pour les mécanismes de marché de réguler les externalités vient notamment du fait que personne n'en est propriétaire. Les gaz toxiques qui s'échappent de mon auto ne m'appartiennent pas. Par contre si une autorité publique définit des droits de propriété pour ces émissions, alors elles pourront faire l'objet d'une régulation marchande. C'est l'économiste Ronald Coase qui a mis en avant cette solution dans les années 1960. Un tel système a été appelé marché des « droits à polluer » ou marché des « droits d'émission ». Dans ce marché les pouvoirs publics affectent des quotas d'émissions polluantes à certaines entreprises (les plus polluantes). Les entreprises qui émettent moins que leur quota ou droit vont être vendeuses et celles qui dépassent leur droit vont être acheteuses sur le marché. Les mécanismes du marché vont donc fixer un prix des droits d'émission. Ce sys-

tème combine à la fois les normes, car les pouvoirs publics fixent les quantités de pollution maximales souhaitées avec les quotas, mais aussi un principe incitatif comme pour la taxe. Les agents sont incités à améliorer leur système productif pour être vendeurs sur le marché. Cependant, pour que le système soit efficace les prix doivent être suffisamment incitatifs. Un tel système a été mis en place aux États-Unis dans les années 1970 pour le dioxyde de soufre et dans l'Union européenne depuis 2005 pour le dioxyde de carbone. Le document ci-dessous montre l'évolution du prix sur ce marché depuis 2008.



Source : Union routière de France, Faits et chiffres, Statistiques des mobilités en France et en Europe, 2018.

L'efficacité d'un tel marché est aussi lié à la quantité de droits distribués au départ, s'il y en trop les prix vont baisser et les incitations seront moins grandes. Ce dernier outil permet donc de pallier les défaillances du marché en introduisant des droits de propriété nouveaux. En revanche, la contribution énergie climat ne s'applique pas aux industries les plus polluantes, car celles-ci sont soumises à un autre mécanisme : le système européen de quotas d'émission ou « marché carbone »

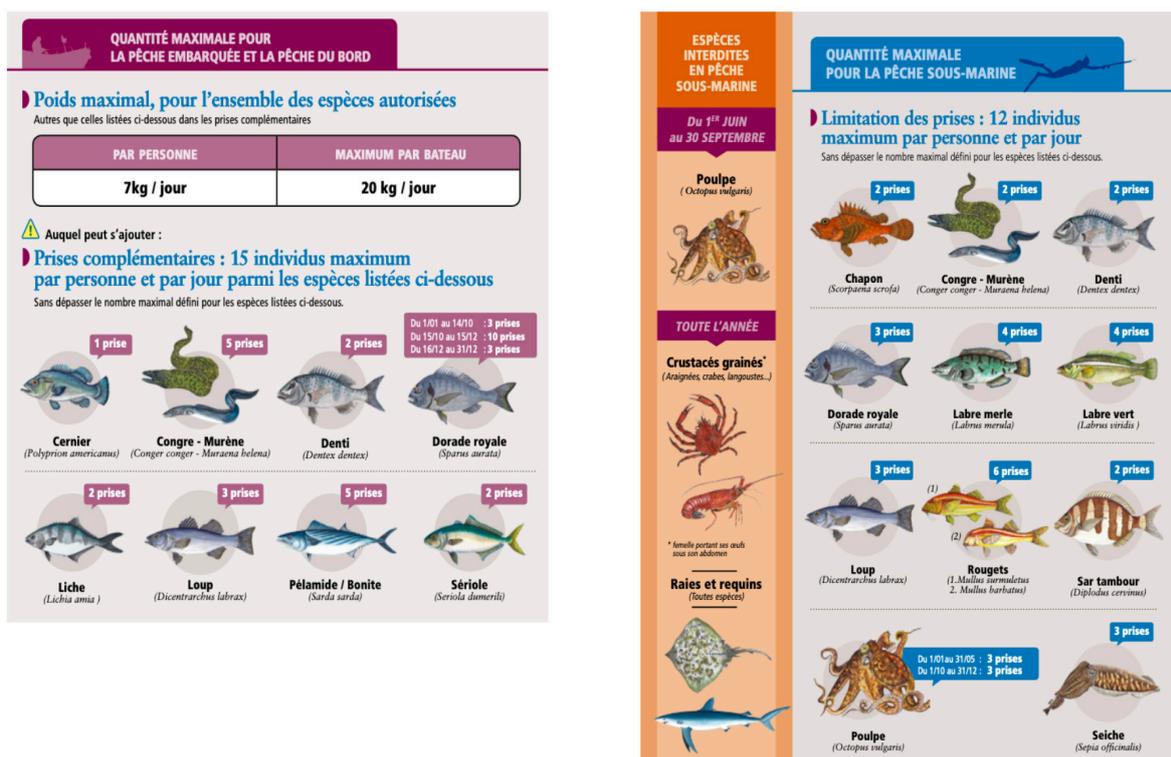
Pour faire face aux défaillances du marché dans le cas des biens collectifs non excluables, qui sont pourvoyeurs d'externalités positives, les pouvoirs publics peuvent décider de financer ces biens ou services par les prélèvements obligatoires afin de pouvoir les produire (défense nationale) ou de subventionner une entreprise privée qui les produira. Les pouvoirs publics peuvent aussi confier la gestion d'un bien collectif à une entreprise privée par délégation de service public (notamment lorsqu'il s'agit d'un monopole naturel). Par exemple, pour le territoire Marseille Provence, l'entreprise Ecotec (Société du groupe des Eaux de Marseille) gère et entretient les réseaux d'éclairage public. Elle a un monopole d'exploitation. L'intervention des pouvoirs publics permet ainsi de pallier les défaillances du marché.

Pour faire face à la disparition des ressources communes, les pouvoirs publics peuvent avoir recours à la réglementation pour limiter les prélèvements. Par exemple, il existe une

politique commune de la pêche en Europe (PCP) depuis 1983 dont l'objectif est de préserver les ressources et assurer une exploitation durable. En 2014 est entrée en vigueur une nouvelle politique commune de la pêche prévoyant des plans pluriannuels qui doivent présenter des objectifs de rendement maximal durable (volume optimal de capture qui peut être prélevé sur un stock donné tout en maintenant la taille du stock). Le premier plan pluriannuel de gestion de la pêche pour la méditerranée occidentale (France Italie Grèce) concernant les stocks « démersaux » (poissons vivant au fond de la mer) a été adopté en juin 2019. Dans ce cadre, une zone de fermeture de pêche de 3 mois sera établie pour protéger des poissons non encore aptes à se reproduire. Par ailleurs depuis, 2017 la pêche au chalut jumeau est interdite en méditerranée car il ne permet pas une sélectivité des espèces et détériore les organismes de fond de mer. Il existe aussi des réglementations pour limiter les pêches dites de loisir. Par exemple il existe une réglementation très précise de la pêche dans le parc national des Calanques.

Tableau 3

Quantité maximale de prélèvement autorisée dans le cœur du Parc national des Calanques pour la pêche de loisir- Arrêté préfectoral du 31 janvier 2017



Source : http://www.calanques-parcnational.fr/sites/calanques-parcnational.fr/files/atoms/files/pnc_plaquette-peche-2017_bd_low.pdf

Les pouvoirs publics peuvent aussi délivrer ou redéfinir des droits de propriété sur des biens communs. Si la ressource appartient à quelqu'un, alors le propriétaire va la réguler en empêchant sa disparition.

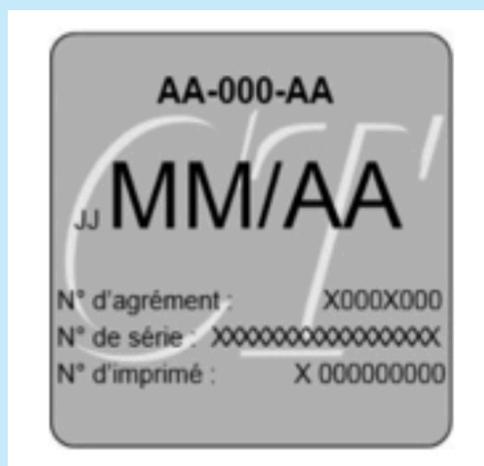
Compléments pour le professeur non nécessaires à la réalisation du programme

Les travaux d'Elinor Ostrom (prix Nobel d'économie 2009) ont montré qu'il existe d'autres solutions possibles pour réguler les biens communs que la réglementation des pouvoirs publics ou la distribution de droits de propriétés. Il s'agit de solutions d'autogestion entre différents acteurs qui coopèrent (notamment définition des ayants droits et des ressources, objectifs des ayants droits en conformité avec l'état de la ressource, gestion de la mise en œuvre des règles et des sanctions par les ayants droits).

Pour faire face aux asymétries d'information et au mécanisme de la sélection adverse, les pouvoirs publics peuvent tenter de restaurer le niveau d'information sur le marché en obligeant les acteurs à émettre des signaux de qualité. Par exemple, concernant les automobiles d'occasion en France, les pouvoirs publics ont instauré depuis 1992 un contrôle technique visuel obligatoire pour les véhicules après 4 ans d'immatriculation et tous les 2 ans ensuite. Les acheteurs de véhicules d'occasion vont donc se référer à la date de ce contrôle pour mieux évaluer le risque de tomber sur une mauvaise occasion.

Le contrôle technique

Les véhicules particuliers (VP) dont le poids total autorisé en charge est inférieur ou égal à 3,5 tonnes sont soumis à un contrôle technique périodique. Ce contrôle doit être fait par un organisme agréé, aux frais du propriétaire du véhicule. Le contrôleur vérifie 133 points de contrôle. Les défaillances constatées sont classées par niveau de gravité (mineure, majeure, critique). Si le résultat du contrôle est défavorable, une contre-visite est à effectuer dans les 2 mois. Le contrôleur positionne sur le véhicule une vignette portant les lettres "CT" suivies de la date limite de validité du contrôle réalisé.



Source : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2878>

Pour faire face aux asymétries d'information et à l'aléa moral, les pouvoirs publics peuvent inciter les agents à adopter des comportements responsables ou vertueux par différentes

incitations. Par exemple dans le cadre de l'assurance maladie, chaque patient (de plus de 18 ans et non allocataire de couverture maladie universelle complémentaire ou CMU-C et autres cas particuliers) va payer une participation forfaitaire de 1 euro (depuis 2005). Celle-ci doit permettre de réduire le déficit de l'assurance maladie notamment en évitant une surconsommation possible des actes médicaux. Les campagnes de sensibilisation sont aussi un autre moyen de changer les comportements. Par exemple depuis l'hiver 2001, l'Assurance Maladie a diffusé un spot publicitaire « Les antibiotiques, c'est pas automatique », pour éviter les demandes de prescriptions d'antibiotiques « préventifs », inutiles et coûteuses (à la fois au niveau des remboursements mais aussi par l'apparition de bactéries plus résistantes). Le changement des comportements a bien eu lieu et a permis une meilleure allocation des ressources.

Compléments pour le professeur

Focus sur la polysémie de vocabulaire : biens collectifs, biens publics et biens tutélaires

La terminologie pour désigner les différents types de biens peut surprendre les lecteurs habitués au vocabulaire utilisé par leur manuel de microéconomie préféré. La distinction entre bien privé et bien collectif a été précisée tout d'abord par l'article de Paul Samuelson (prix Nobel en 1970) publié en 1954 dont voici un extrait :

“ I. *Assumptions*. Except for Sax, Wicksell, Lindahl, Musgrave, and Bowen, economists have rather neglected the theory of optimal public expenditure, spending most of their energy on the theory of taxation. Therefore, I explicitly assume two categories of goods: *ordinary private consumption goods* (...) which can be parcelled out among different individuals (...) and *collective consumption goods* (...) which all enjoy in common in the sense that each individual's consumption of such a good leads to no subtraction from any other individual's consumption of that good, (...). I assume no mystical collective mind that enjoys collective consumption goods; instead I assume each individual has a consistent set of ordinal preferences with respect to his consumption of all goods (collective as well as private) (..).

(...) I must emphasize this: taxing according to a benefit theory of taxation can not at all solve the computational problem in the decentralized manner possible for the first category of “private” goods to which the ordinary market pricing applies and which do not have the “external effects” basic to the very notion of collective consumption goods.”

Paul Samuelson, The pure theory of public expenditure. *The review of Economics and Statistics*, MIT Press, VOL.36, n°4, 387389, 1954.

Dans la littérature anglo saxonne, le terme utilisé pour désigner des biens non exclusifs (on peut aussi trouver les termes d'excluables ou d'excludables) et non rivaux est celui de biens publics. Par exemple, dans son article publié en 1965, (An Economic Theory of Clubs) James Buchanan en se référant à ce même article de Paul Samuelson évoque les biens « purely

private « et « purely public ». Pour éviter la confusion avec des biens mis à disposition par la puissance publique, de nombreux auteurs utilisent le terme de bien collectif pur. Depuis l'article de James Buchanan, le concept de biens de club est aussi utilisé pour désigner des biens non rivaux mais exclusifs. Mais par exemple Paul Krugman et Robin Wells utilisent le concept de « biens artificiellement rares » pour des biens ayant ces mêmes caractéristiques. Le terme de biens communs est ancien, mais ce concept a été utilisé de manière plus large à la suite des travaux du biologiste Garrett Hardin (1968) et de l'économiste Elinor Ostrom et désigne les biens aux caractéristiques suivantes : rivaux mais non exclusifs. Reste enfin le terme de biens tutélares qui désigne les biens dont la consommation est rendue obligatoire par les pouvoirs publics même si ce sont des biens privés (rivaux et exclusifs). C'est le cas de certains biens privés comme les vaccins par exemple. L'éducation, qui est un service exclusif, et qui peut être qualifiée de rivale dans la limite des places disponibles, peut aussi être un bien tutélaire.

Focus sur les coûts sociaux de Ronald Coase

Ronald Coase (1910-2013) a obtenu le prix Nobel d'économie 1991 notamment pour l'un de ses articles intitulé « The Problem of Social Cost », publié en 1960. Il se montre fort critique vis-à-vis de la théorie néo-classique standard qui met en avant les solutions publiques face aux effets nocifs des activités. R. Coase amène en avant des solutions privées pour faire face à ce que l'on appelle les externalités. Le « théorème de Coase » (selon les termes utilisés par George Stigler), stipule que « le résultat final (que maximise la valeur de la production) est indépendant du système juridique si le système d'établissement des prix est supposé fonctionner ». Donc en l'absence de coût de transaction, l'existence de droits de propriété suffit à atteindre l'optimum social.

« Le problème du coût social » se donne pour mission d'examiner l'influence du droit sur le fonctionnement du système économique. (...) Ce que cette approche clarifie, c'est qu'il n'y a, d'un point de vue analytique, aucune différence entre les droits tels que ceux qui servent à déterminer la manière dont une parcelle de terrain doit être utilisée et ceux, par exemple, qui permettent à quelqu'un, en un lieu donné, d'émettre des fumées. Tout comme la possession du droit de construire une usine sur un terrain procure normalement au propriétaire le droit de ne pas construire sur ce site en question, de même le droit d'émettre des fumées, en un lieu donné, peut très bien être utilisé pour mettre un terme à l'émission de fumées à partir de ce site (soit par le non-exercice de ce droit, soit par le refus de transférer ce droit à toute personne qui le destinerait à cet usage). La manière dont les droits seront exercés dépend du comportement des bénéficiaires de ces droits et, à tout le moins, des dispositions contractuelles vis-à-vis desquelles le propriétaire s'est engagé. Si ces dispositions résultent de transactions de marché, elles auront tendance à inciter à une utilisation des droits dans le sens le plus valorisant, mais uniquement après déduction des frais engagés dans la conclusion des transactions. Les coûts de transaction jouent par conséquent un rôle décisif dans la façon dont les droits seront utilisés. (...) Toutefois, l'étude du « théorème de Coase » a pour

objet une situation dans laquelle les coûts de transaction sont implicitement ou explicitement considérés comme nuls. Ce n'est en tout cas qu'un préliminaire au développement d'un système analytique capable d'aborder les problèmes posés par le monde réel avec des coûts de transaction positifs.

Source : *Ronald Coase, L'entreprise, le marché et le droit*, traduit de l'anglais et présenté par Boualem Aliouat, Éditions d'Organisation, 2005.

Extraits de : *The problem of social cost*, de Ronald Coase.

1. The Problem to Be Examined (p.837)

*This paper is concerned with those actions of business firms which have harmful effects on others. The standard example is that of a factory the smoke from which has harmful effects on those occupying neighbouring properties. The economic analysis of such a situation has usually proceeded in terms of a divergence between the private and social product of the factory, in which economists have largely followed the treatment of Pigou in *The Economics of Welfare*. The conclusions to which this kind of analysis seems to have led most economists is that it would be desirable to make the owner of the factory liable for the damage caused to those injured by the smoke, or alternatively, to place a tax on the factory owner varying with the amount of smoke produced and equivalent in money terms to the damage it would cause, or finally, to exclude the factory from residential districts (and presumably from other areas in which the emission of smoke would have harmful effects on others). It is my contention that the suggested courses of action are inappropriate, in that they lead to results which are not necessarily, or even usually, desirable.*

2. The Reciprocal Nature of the Problem (p.837)

The traditional approach has tended to obscure the nature of the choice that has to be made. The question is commonly thought of as one in which A inflicts harm on B and what has to be decided is: how should we restrain A? But this is wrong. We are dealing with a problem of a reciprocal nature. To avoid the harm to B would inflict harm on A. The real question that has to be decided is: should A be allowed to harm B or should B be allowed to harm A? The problem is to avoid the more serious harm. I instanced in my previous article the case of a confectioner the noise and vibrations from whose machinery disturbed a doctor in his work. To avoid harming the doctor would inflict harm on the confectioner. The problem posed by this case was essentially whether it was worth while, as a result of restricting the methods of production which could be used by the confectioner, to secure more doctoring at the cost of a reduced supply of confectionery products.

4. The Pricing System with No Liability for Damage (p. 842)

[...] It is necessary to know whether the damaging business is liable or not for damage caused

since without the establishment of this initial delimitation of rights there can be no market transactions to transfer and recombine them. But the ultimate result (which maximises the value of production) is independent of the legal position if the pricing system is assumed to work without cost. (p. 843)

5. The Problem Illustrated

[...] It is always possible to modify by transactions on the market the initial legal delimitation of rights. And, of course, if such market transactions are costless, such a rearrangement of rights will always take place if it would lead to an increase in the value of production. (p. 850)

9. The Pigovian Tradition (p.872)

[...] The private product is the value of the additional product resulting from a particular activity of a business. The social product equals the private product minus the fall in the value of production elsewhere for which no compensation is paid by the business. It seems to me preferable to use the opportunity cost concept and to approach these problems by comparing the value of the product yielded by factors in alternative uses or by alternative arrangements. The main advantage of a pricing system is that it leads to the employment of factors in places where the value of the product yielded is greatest and does so at less cost than alternative systems. [...] The belief that it is desirable that the business which causes harmful effects should be forced to compensate those who suffer damage [...] is undoubtedly the result of not comparing the total product obtainable with alternative social arrangements.

[...] The same fault is to be found in proposals for solving the problem of harmful effects by the use of taxes or bounties. Pigou lays considerable stress on this solution although he is, as usual, lacking in detail and qualified in his support. Modern economists tend to think exclusively in terms of taxes and in a very precise way. The tax should be equal to the damage done and should therefore vary with the amount of the harmful effect.

[...] If the factory owner is to be made to pay a tax equal to the damage caused, it would clearly be desirable to institute a double tax system and to make residents of the district pay an amount equal to the additional cost incurred by the factory owner (or the consumers of his products) in order to avoid the damage. In these conditions, people would not stay in the district or would take other measures to prevent the damage from occurring, when the costs of doing so were less than the costs that would be incurred by the producer to reduce the damage. [...] A tax system which was confined to a tax on the producer for damage caused would tend to lead to unduly high costs being incurred for the prevention of damage.

10. A Change of Approach (p.875)

It is my belief that the failure of economists to reach correct conclusions about the treatment of harmful effects cannot be ascribed simply to a few slips in analysis. It stems from basic defects in the current approach to problems of welfare economics. What is needed is a change of

approach.

Analysis in terms of divergencies between private and social products concentrates attention on particular deficiencies in the system and tends to nourish the belief that any measure which will remove the deficiency is necessarily desirable. It diverts attention from those other changes in the system which are inevitably associated with the corrective measure, changes which may well produce more harm than the original deficiency. [...] But it is not necessary to approach the problem in this way. Economists who study problems of the firm habitually use an opportunity cost approach and compare the receipts obtained from a given combination of factors with alternative business arrangements. It would seem desirable to use a similar approach when dealing with questions of economic policy and to compare the total product yielded by alternative social arrangements. In this article, the analysis has been confined, as is usual in this part of economics, to comparisons of the value of production, as measured by the market. But it is, of course, desirable that the choice between different social arrangements for the solution of economic problems should be carried out in broader terms than this and that the total effect of these arrangements in all spheres of life should be taken into account. As Frank H. Knight has so often emphasized, problems of welfare economics must ultimately dissolve into a study of aesthetics and morals.

A second feature of the usual treatment of the problems discussed in this article is that the analysis proceeds in terms of a comparison between a state of laissez faire and some kind of ideal world. This approach inevitably leads to a looseness of thought since the nature of the alternatives being compared is never clear. [...] Actually very little analysis is required to show that an ideal world is better than a state of laissez faire, unless the definitions of a state of laissez faire and an ideal world happen to be the same. But the whole discussion is largely irrelevant for questions of economic policy since whatever we may have in mind as our ideal world, it is clear that we have not yet discovered how to get to it from where we are. A better approach would seem to be to start our analysis with a situation approximating that which actually exists, to examine the effects of a proposed policy change and to attempt to decide whether the new situation would be, in total, better or worse than the original one. In this way, conclusions for policy would have some relevance to the actual situation.

A final reason for the failure to develop a theory adequate to handle the problem of harmful effects stems from a faulty concept of a factor of production. This is usually thought of as a physical entity which the businessman acquires and uses (an acre of land, a ton of fertiliser) instead of as a right to perform certain (physical) actions. We may speak of a person owning land and using it as a factor of production but what the land-owner in fact possesses is the right to carry out a circumscribed list of actions. [...]

If factors of production are thought of as rights, it becomes easier to understand that the right to do something which has a harmful effect (such as the creation of smoke, noise, smells, etc.) is also a factor of production. Just as we may use a piece of land in such a way as to prevent someone else from crossing it, or parking his car, or building his house upon it, so we may use it in such a way as to deny him a view or quiet or unpolluted air. The cost of exercising a right (of using a factor of production) is always the loss which is suffered elsewhere in consequence of the exercise of that right —the inability to cross land, to park a car, to build a house, to

enjoy a view, to have peace and quiet or to breathe clean air.

It would clearly be desirable if the only actions performed were those in which what was gained was worth more than what was lost. But in choosing between social arrangements within the context of which individual decisions are made, we have to bear in mind that a change in the existing system which will lead to an improvement in some decisions may well lead to a worsening of others. Furthermore we have to take into account the costs involved in operating the various social arrangements (whether it be the working of a market or of a government department), as well as the costs involved in moving to a new system. In devising and choosing between social arrangements we should have regard for the total effect. This, above all, is the change in approach which I am advocating.

Source: Ronald COASE, « *The Problem of social cost* », 1960.

Focus sur la sélection adverse par George Akerlof

« L'exemple des voitures d'occasion capte l'essence du problème. De temps en temps, on remarque ou on s'étonne de la grande différence de prix entre les voitures neuves et celles qui sortent à peine du salon d'exposition. L'explication populaire habituelle de ce phénomène est la joie qu'il y a à posséder une voiture « toute neuve ». Nous proposons une autre explication. Supposons (dans un but de clarté plus que de réalisme) qu'il n'y a que quatre sortes de voitures : les voitures neuves ou d'occasion, les bonnes et les mauvaises voitures (qui sont connues aux États-Unis sous le nom de lemons). Une voiture neuve peut être bonne ou être un tacot, et bien sûr cela reste vrai pour les voitures d'occasion.

Les individus sur ce marché achètent une automobile neuve sans savoir si la voiture qu'ils achètent est bonne ou non. Mais ils savent qu'avec la probabilité q , c'est une bonne voiture, et qu'avec la probabilité $(1-q)$, c'est un tacot ; par hypothèse, q est la proportion de voitures de bonne qualité produites, et $(1-q)$ celle de tacots.

Toutefois, après avoir eu en sa possession pendant un certain temps une voiture donnée, son propriétaire se forme une bonne idée de la qualité de celle-ci ; c'est-à-dire que le propriétaire attribue une nouvelle probabilité à l'événement « cette voiture est un tacot ». Cette estimation est plus précise que l'estimation initiale. Une asymétrie dans l'information disponible s'est créée : les vendeurs ont à présent plus d'information sur la qualité d'une voiture que les acheteurs. Pourtant les bonnes et les mauvaises voitures doivent toujours se vendre au même prix, puisqu'il est impossible pour un acheteur de voir la différence entre une voiture de bonne ou de mauvaise qualité. Il est donc évident qu'une voiture d'occasion ne peut pas avoir la même cote qu'une voiture neuve - si c'était le cas, il serait clairement avantageux de vendre un tacot au prix d'une voiture neuve et de racheter une voiture neuve, avec une probabilité plus élevée qu'elle soit de bonne qualité (q) et une probabilité plus faible qu'elle soit un tacot. Ainsi, le propriétaire d'une bonne voiture est pris en otage. Non seulement il ne peut pas recevoir la vraie valeur de son automobile, mais il ne peut même pas obtenir la valeur en espérance d'une voiture neuve.

La loi de Gresham reparaît sous une nouvelle forme : la plupart des voitures échangées seront des tacots, et les bonnes voitures risquent de ne plus être échangées du tout. Les « mauvaises

» voitures tendent à chasser les bonnes (de la même façon que la mauvaise monnaie chasse la bonne). Cependant, l'analogie avec la loi de Gresham n'est pas complète : les mauvaises voitures chassent les bonnes parce qu'elles se vendent au même prix que les bonnes ; de même, la mauvaise monnaie chasse la bonne parce que le taux de change est donné. Néanmoins les mauvaises voitures se vendent au même prix parce qu'il est impossible pour l'acheteur de voir la différence entre une bonne et une mauvaise voiture ; seul le vendeur est informé. Dans la loi de Gresham, en revanche, on suppose que l'acheteur et le vendeur voient la différence entre la bonne et la mauvaise monnaie. L'analogie est donc instructive, mais incomplète. Nous avons vu que les bonnes voitures peuvent être chassées du marché par les tacots. Bien plus, avec une hypothèse de continuité sur les niveaux de qualité, des pathologies plus graves peuvent exister. Il est en effet possible de voir les mauvaises voitures chasser les assez mauvaises, qui chassent les moyennes, qui chassent les assez bonnes, qui chassent les bonnes, dans une séquence d'événements telle qu'il n'y a plus de marché du tout.

Source : G. Akerlof, « Le marché des lemons : incertitude sur la qualité et mécanisme de marché » in *Textes fondateurs en sciences économiques*, M. Bacache Beauvallet, M. Montoussé, Bréal, 2003.

Focus sur les écoles de la réglementation

Il existe plusieurs manières de penser la réglementation en économie. Elles ne sont pas au programme mais peuvent aider le professeur dans la manière de présenter les exemples choisis. Le tableau (Lévêque, 2004) ci-dessous permet un récapitulatif simple des différentes écoles et positions.

Les écoles de la réglementation

École	Démarche de l'analyse	Caractérisation du réglementeur	Origine de la réglementation	Finalité de la réglementation	Prescription
Économie publique	Normative	Épris de l'intérêt général et omniscient	Défaut de marché	Allocation efficace de Pareto (optimum social)	Réglementer en présence d'un défaut de marché
Économie politique	Positive	Vénel et au service des groupes d'intérêts	Marché politique	Redistribution	Supprimer la réglementation
Nouvelle économie publique	Normative	Contraint à rechercher l'intérêt général et dépendant des informations des réglementés	Défaut de marché	Allocation efficace de Pareto (optimum de second rang)	Réglementer en minimisant les défauts de réglementation
Économie institutionnelle	Positive	Cherchant à minimiser les coûts et ouvert à toutes les solutions, y compris le laisser-faire	Coûts de transaction	Allocation efficace de moindre coût (minimisation des coûts de production et de transaction)	Ne réglementer que si les autres solutions sont plus coûteuses

Source : François Lévêque, *Économie de la réglementation*, La Découverte, Repères, 2004

Focus sur la nécessité des dépenses publiques chez Adam Smith

Les dépenses qu'exige la défense publique, et celle pour soutenir la dignité du premier magistrat, sont faites, les unes et les autres, pour l'avantage commun de toute la société. - Il est donc juste que ces dépenses soient défrayées par une contribution générale de toute la société, à laquelle chaque différent membre contribue, le plus équitablement possible, dans la proportion de ses facultés.

La dépense qu'exige l'administration de la justice peut aussi sans doute être regardée comme faite pour l'avantage commun de toute la société.

Il n'y aurait donc rien de déraisonnable quand cette dépense serait aussi défrayée par une contribution générale. - Cependant les personnes qui donnent lieu à cette dépense sont celles qui, par des actions ou des prétentions injustes, rendent nécessaire le recours à la protection des tribunaux; comme aussi les personnes qui profitent le plus immédiatement de cette dépense sont celles que le pouvoir judiciaire a rétablies ou maintenues dans leurs droits ou violés, ou attaqués. Ainsi, les dépenses d'administration de la justice pourraient très convenablement être payées par une contribution particulière, soit de l'un ou de l'autre, soit de ces deux différentes classes de personnes à mesure que l'occasion l'exigerait, c'est-à-dire par des honoraires ou vacations payés aux cours de justice. Il ne peut y avoir nécessité de recourir à une contribution générale de toute la société, que pour la conviction de ces criminels qui n'ont personnellement ni bien ni fonds quelconque sur lequel on puisse prendre ces vacations.

Ces dépenses locales ou provinciales dont l'avantage est borné à la même localité, telles, par exemple, que celles pour la police d'une ville ou d'un district, doivent être défrayées par un revenu local ou provincial, et ne doivent pas être une charge du revenu général de la société. Il n'est pas juste que toute la société contribue pour une dépense dont une partie seulement de la société recueille le fruit.

La dépense d'entretenir des routes sûres et commodes et de faciliter les communications est sans doute profitable à toute la société et, par conséquent, on peut sans injustice la faire payer par une contribution générale. Cependant, cette dépense profite plus immédiatement et plus directement à ceux qui voyagent ou qui transportent des marchandises d'un endroit dans un autre, et à ceux qui consomment ces marchandises. Les droits de barrières, sur les grands chemins en Angleterre, et ceux appelés péages dans d'autres pays, mettent cette dépense en totalité sur ces deux différentes sortes de personnes, et par là dégrèvent le revenu général de la société d'un fardeau considérable.

La dépense des institutions pour l'éducation publique et pour l'instruction religieuse est pareillement sans doute une dépense qui profite à toute la société, et qui par conséquent peut bien, sans injustice, être défrayée par une contribution générale. Cependant, il serait peut-être aussi convenable, et même quelque peu plus avantageux qu'elle fût payée en entier par ceux qui profitent immédiatement de cette éducation et de cette instruction, ou par la con-

tribution volontaire de ceux qui croient avoir besoin de l'une ou de l'autre.

Quand les établissements ou les travaux publics qui profitent à toute la société ne peuvent être entretenus en totalité, ou ne sont pas, dans le fait, entretenus en totalité par la contribution de ceux des membres particuliers de la société qui profitent le plus immédiatement de ces travaux, il faut que le déficit, dans la plupart des circonstances, soit comblé par la contribution générale de toute la société.

Le revenu général de la société, outre la charge de pourvoir aux dépenses de la défense publique et à celle que demande la dignité du premier magistrat, est donc encore chargé de remplir le déficit de plusieurs branches particulières de revenu.

Source : Adam Smith, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Livre V, Flammarion, 1991/1776

Focus sur la controverse des abeilles et du phare par R. Coase

Un cas plus récent est celui de Meade, qui utilise, dans un article fort cité, l'exemple des abeilles répandant du pollen dans un verger, comme une corrélation dont le marché ne peut pas s'occuper : il ignore manifestement les contrats passés entre les éleveurs d'abeilles et les propriétaires de vergers, tout au moins aux États-Unis¹.

Une illustration détaillée des insuffisances de l'approche habituelle des économistes en matière de politique économique, tout au moins en microéconomie, est fournie par l'exemple du phare examiné dans mon article, repris ici, « Le phare en économie ». Le phare a déjà été utilisé par certains de nos plus grands économistes, de John Stuart Mill à Samuelson, en guise d'illustration du service qui doit être assuré par le gouvernement, et il a joué un rôle analogue dans d'innombrables manuels. Néanmoins, autant que je sache, aucun de ces grands économistes, utilisant l'exemple du phare, n'a jamais effectué une étude de son financement et de son administration. Dans ces circonstances, il est à peine surprenant que les affirmations qu'ils posent sur le sujet soient erronées, peu claires ou trompeuses. Samuelson va plus loin que les économistes plus anciens et, au moyen d'une approche répandue chez les économistes modernes, soutient non seulement qu'aucun frais ne doit être appliqué aux services d'un phare (ce qui est en fait inexact), mais encore que, s'il était possible d'appliquer des frais, cela serait inopportun, puisque le coût marginal est nul (le coût d'un navire supplémentaire utilisant les services du phare) et que le prix devrait être égal au coût marginal. Samuelson omet de poursuivre en comparant les résultats que l'on obtiendrait par un système dans lequel on introduirait des frais pour les services du phare avec un autre cas dans lequel le service du phare serait financé en dehors de toute imposition. Il commence au contraire en postulant la situation idéale (qu'il pense être à prix nul) et suppose que celle-ci doit être établie, mais sans aucune considération de ce que seraient les effets de sa politique sur les activités du phare. J'ai soutenu que, dans le cas de l'Angleterre, où il existe des frais pour les services des phares, le service de ces derniers est mieux adapté aux besoins des propriétaires de navires, avec le

1 James E. Meade, « External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation », *The Economic Journal*, 62, mars 1952, 54-67

système existant, qu'il ne le serait s'il était financé en dehors de toute imposition générale.

Un compte rendu intéressant du contexte institutionnel dans lequel les éleveurs d'abeilles agissent aux États-Unis, qui tient compte des arrangements contractuels entre ces éleveurs et les propriétaires de vergers, se trouve chez David B. Johnson, « Meade, Bees and Externalities », *The Journal of Law and Economics*, 16, n°1, avril 1973, 35-52.

Une analyse plus détaillée de ces arrangements contractuels, dans laquelle l'efficacité du marché est démontrée de façon plus convaincante, apparaît dans l'article de Steven N.S. Cheung, « The fable of the Bees : An Economic Investigation », dans le même numéro du *Journal of Law and Economics*, 11-33. Meade est un autre cas révélateur de cette propension des économistes à proposer des illustrations de leurs conclusions théoriques sans ressentir le besoin de confronter ces analyses à ce qui se produit dans le monde réel.

Source : *Ronald Coase, L'entreprise, le marché et le droit*, traduit de l'anglais et présenté par Boualem Aliouat, Éditions d'Organisation, 2005.

Références bibliographiques

Acemoglu, D., Laibson, D., & List, J. A. (2016). *Microéconomie*. Pearson Education.

Bacache-Beauvallet, M., & Montoussé, M. (2003). *Textes fondateurs en sciences économiques depuis 1970*. Bréal.

Beitone, A. (2014). « Biens publics, biens collectifs, Pour tenter d'en finir avec une confusion de vocabulaire », *Revue du MAUSS permanente*, Consulté : <http://www.journaldumauss.net/.?Biens-publics-biens-collectifs>

Buisson-Fenet, E., & Navarro, M. (2015). *La microéconomie en pratique*. Armand Colin.

Combes, J., Combes-Motel, P. & Schwartz, S. (2016). Un survol de la théorie des biens communs. *Revue d'économie du développement*, vol. 24(3), 55-83 .

Giraud, P.-N. (2016). *Principes d'économie*. La Découverte.

Krugman, P., & Wells, R. (2019). *Microéconomie*. De Boeck supérieur.

Laurent, E., & Le Cacheux, J. (2015). *Économie de l'environnement et économie écologique*, Armand Colin

Lévêque, F. (2004). *Économie de la réglementation*. La Découverte.

Mankiw, G., & Taylor, M. (2015). *Principes de l'économie*. De Boeck Supérieur.

Montoussé, M., & Waquet, I. (2018). *Microéconomie*. Bréal.

Pigou, A. (1932). *The economics of welfare*. Consulté à l'adresse https://www.econlib.org/library/NPDBooks/Pigou/pgEW.html?chapter_num=3#book-reader

Pindyck, R., & Rubinfeld, D. (2017). *Microéconomie*. Pearson Education.

Samuelson, P. (1954). The pure theory of public expenditure. *The review of economics and statistics*, MIT Press, VOL.36, n°4, 387389.

Stiglitz, J., Lafay, J.-D., & Walsh, C. (2014). *Principes d'économie moderne*. De Boeck.

Wasmer, E. (2017). *Principes de microéconomie*. Pearson.

Rapports en ligne :

UNICEF, « Pour chaque enfant un air pur », Les effets de la pollution de l'air en ville sur les enfants » consulté : <https://reseauactionclimat.org/wp-content/uploads/2019/04/rapport-unicef-rac-respire-wwf-pollution-de-lair.pdf>

OMS, « Pollution de l'air et santé des enfants. Prescrire un air pur », 2018 consulté : <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/275547/WHO-CED-PHE-18.01-fre.pdf?ua=1>

ONU environnement, « L'avenir de l'environnement mondial Geo », mars 2019. https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/27652/GEO6SPM_FR.pdf?sequence=4&isAllowed=y

https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/27539/GEO6_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Comment les agents économiques se financent-ils ?

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre que le financement consiste à couvrir des besoins de financement par des capacités de financement.
- Comprendre que le taux d'intérêt – à la fois la rémunération du prêteur et le coût du crédit pour l'emprunteur – est le prix sur le marché des fonds prêtables.
- Savoir que le revenu disponible des ménages se répartit entre consommation et épargne et qu'ils peuvent dégager des besoins ou des capacités de financement.
- Savoir ce qu'est l'excédent brut d'exploitation et comprendre que les entreprises se financent par autofinancement et financement externe (emprunts bancaires et recours au marché financier, en particulier actions et obligations).
- Savoir que le solde budgétaire résulte de la différence entre les recettes (fiscales et non fiscales) et les dépenses de l'État ; comprendre que le déficit budgétaire est financé par l'emprunt et savoir qu'une politique de dépenses publiques peut avoir des effets contradictoires sur l'activité (relance de la demande / effet d'éviction).



Table des matières

Introduction	4
I. Comprendre que le financement consiste à couvrir des besoins de financement par des capacités de financement.....	5
A. Le besoin de financement trouve son origine dans la décision d'un agent économique d'acquérir des actifs.	5
B. La couverture des besoins de financement par des capacités de financement.....	6
<i>Tableau 1</i>	6
C. La fonction et l'organisation du système financier.	7
<i>Figure 1</i>	7
<i>Compléments pour le professeur :</i>	8
II. Comprendre que le taux d'intérêt – à la fois la rémunération du prêteur et le coût du crédit pour l'emprunteur – est le prix sur le marché des fonds prêtables.	8
A. La rémunération du prêteur.	8
<i>Complément pour le professeur : La structure par risque et la structure par terme des taux d'intérêt</i>	9
B. Le marché des fonds prêtables.....	10
<i>Graphique 1 : Le marché des fonds prêtables</i>	11
<i>Compléments pour le professeur : changement des taux d'intérêt d'équilibre.</i>	13
III. Savoir que le revenu disponible des ménages se répartit entre consommation et épargne et qu'ils peuvent dégager des besoins ou des capacités de financement.	13
<i>Complément pour le professeur :</i>	14
IV. Savoir ce qu'est l'excédent brut d'exploitation et comprendre que les entreprises se financent par autofinancement et financement externe (emprunts bancaires et recours au marché financier, en particulier actions et obligations).	14
A. L'excédent brut d'exploitation mesure la création de richesses par l'entreprise.....	14
B. Les ressources dégagées par l'exploitation peuvent permettre à l'entreprise de s'autofinancer.....	15
<i>Figure 2 : Synthèse : les décisions de financement d'une entreprise</i>	16
C. Le financement externe.....	16
1. <i>Le financement externe direct par actions</i>	16
<i>Complément pour le professeur : les capitaux propres assurent le financement du risque. Ils pourront être complétés par l'endettement.</i>	17
2. <i>Le financement externe direct par endettement (émission d'obligations)</i>	17
<i>Complément pour le professeur : l'effet de levier, un autre avantage du financement par endettement pour les actionnaires.</i>	18
3. <i>Le financement externe indirect par endettement (crédit)</i>	19

V. Savoir que le solde budgétaire résulte de la différence entre les recettes (fiscales et non fiscales) et les dépenses de l'État ; comprendre que le déficit budgétaire est financé par l'emprunt et savoir qu'une politique de dépenses publiques peut avoir des effets contradictoires sur l'activité (relance de la demande / effet d'éviction).	20
A. Le solde budgétaire résulte de la différence entre les recettes (fiscales et non fiscales) et les dépenses de l'État.	20
<i>Tableau 2 : Le compte des administrations publiques en 2018 (Md€)</i>	22
<i>Tableau 3</i>	22
B. Le déficit budgétaire est financé par l'emprunt	23
<i>Complément pour le professeur : la dette publique française, types d'obligations, détention et niveau.</i>	23
<i>Graphique 2 : Détention des titres de la dette négociable de l'État par groupe de porteurs au deuxième trimestre 2019 (Agence France Trésor)</i>	24
<i>Graphique 3 : Dette publique au sens de Maastricht (INSEE)</i>	24
C. Une politique de dépenses publiques peut avoir des effets contradictoires sur l'activité (relance de la demande / effet d'éviction).	25
Annexe 1 : changements du taux d'intérêt d'équilibre sur le marché des fonds prêtables et quantité de fonds prêtés. (D'après Mishkin, 2013, p. 125).....	28
Annexe 2 – Les revenus des ménages : du revenu primaire au revenu disponible	30
Bibliographie :.....	32

Introduction

Dans les sociétés contemporaines, la création de richesses matérielles est majoritairement assurée par les entreprises. Une entreprise combine du capital, du travail, de la technologie et des ressources naturelles pour produire des biens et services qui seront échangés sur un marché. Les facteurs de production mobilisés représentent un coût pour l'entreprise. Ce coût doit souvent être payé avant que les premières recettes soient perçues. La production nécessite un investissement préalable et la croissance économique – l'augmentation de la production – requiert une augmentation de l'investissement qui permet l'accumulation de facteurs de production. A plus long terme, seule l'innovation permet à la production de richesses matérielles de croître. L'innovation « ne tombe pas du ciel, elle résulte de décisions d'investissement – notamment en recherche et développement (R&D) de la part d'entrepreneurs [...] » (Aghion, 2016). Accumulation du capital et innovation, conditions *sine qua non* de la croissance économique, nécessitent toutes deux d'importants investissements au préalable. Comment une entreprise qui n'a pas encore encaissé la recette de sa première vente peut-elle investir dans un appareil de production ou dans la recherche et développement ? Comment peut-elle obtenir les ressources nécessaires au démarrage de sa production avant même d'avoir la certitude que ses produits trouveront des débouchés ? Se poser cette question, c'est se poser la question du financement de l'économie.

Le financement de l'économie se définit comme l'ensemble des processus permettant aux agents économiques (entreprises, ménages, administrations) de couvrir les besoins financiers liés à leur activité. Cet ensemble de processus s'appuie principalement sur des mécanismes de marché : la rencontre, autour d'un prix des capacités et des besoins de financement des entreprises, des ménages, des investisseurs non-résidents, des administrations publiques ou du secteur financier. Le financement de l'économie peut se réaliser par la mobilisation de l'épargne existante (financement non monétaire) ou par création monétaire (financement monétaire)¹. Les processus de financement de l'économie sont facilités par des institutions (marchés financiers, instruments financiers) et des acteurs (institutions financières) que nous analyserons dans ce chapitre. Ensemble, les institutions, les règles, les pratiques et les acteurs forment le **système financier**, qui permet de mettre en relation des agents à capacité de financement et des agents à besoin de financement. Enfin, les entreprises ne sont pas les seules à avoir besoin de ressources : les ménages et l'État sont aussi des agents qui peuvent avoir besoin de financement.

Nous étudierons ainsi l'origine des capacités et besoins de financements des différents acteurs de l'économie. Puis nous présenterons les dispositifs institutionnels qui permettent la rencontre entre ces agents aux besoins opposés et la variété des modalités de financement pour les différents acteurs. Nous analyserons enfin comment le marché, par l'entremise du taux d'intérêt, coordonne le financement de l'économie.

¹ La création monétaire est abordée dans le chapitre « Qu'est-ce que la monnaie et comment est-elle créée ? ».

I. Comprendre que le financement consiste à couvrir des besoins de financement par des capacités de financement.

A. Le besoin de financement trouve son origine dans la décision d'un agent économique d'acquérir des actifs.

Supposons qu'un chef pâtissier souhaite créer une entreprise pour vendre ses confections. Il lui faudra acquérir un local, des machines, des logiciels pour débiter son activité, c'est-à-dire réaliser des investissements. La création de richesses matérielles nécessite en effet la combinaison de plusieurs facteurs de production, dont le facteur capital. Celui-ci regroupe les actifs qui sont utilisés pour produire : les terrains, les bâtiments, les machines, les outils, les logiciels et les brevets. Pour *investir* le chef pâtissier doit dépenser de la monnaie en puisant dans son épargne. Or, il est possible qu'il ne dispose pas des ressources suffisantes pour payer son local et ses machines. On dit que cet agent a un besoin de financement : *le besoin de financement émerge lorsque l'agent qui souhaite acquérir un actif ne dispose pas des ressources suffisantes pour couvrir cette acquisition*. Un agent est en besoin de financement dès lors que les dépenses nécessaires à son activité sont supérieures aux ressources dont il dispose : l'épargne de l'agent est inférieure à la dépense nécessaire pour réaliser l'investissement.

Pourtant, il est possible que ce chef pâtissier dispose bientôt de ces ressources : lorsqu'il aura vendu ses gâteaux, il disposera probablement de ressources correspondant au montant des machines dont il a besoin. Mais il ne disposera de ces ressources *que plus tard*. Le besoin de financement n'émerge pas que d'une différence entre les besoins et les ressources disponibles à *un moment du temps*, il provient aussi d'une différence entre les besoins et les ressources disponibles à *travers le temps*. L'entreprise peut avoir à faire face à une série de dépenses avant même d'avoir pu encaisser la recette de la première unité produite. Dès lors, le besoin de financement émerge du décalage dans le temps entre les flux monétaires entrants (recettes) et les flux monétaires sortants (dépenses) qui résulte de la nature de l'activité économique.

Les entreprises ne sont pas les seules à avoir des besoins de financement. Les administrations publiques en ont aussi. Par exemple, un Conseil Départemental qui souhaite ouvrir un collège doit effectuer de lourdes dépenses qu'il lui faudra financer. Enfin, un ménage qui souhaite acquérir un logement ne dispose pas toujours des fonds nécessaires à cette acquisition. Ce ménage est, dans ce cas, en besoin de financement.

B. La couverture des besoins de financement par des capacités de financement.

Comment notre pâtissier peut-il acquérir son local et ses machines ? En utilisant les ressources qu'un autre agent lui aura mises à disposition. Comment un ménage peut-il acquérir un logement sans en avoir les moyens ? De manière similaire, en utilisant les ressources d'un agent qui en disposait et qui n'avait pas de projet dans lequel les employer.

En effet, alors que des agents présentent des besoins de financement (leurs ressources sont inférieures à leurs dépenses), d'autres présentent des capacités de financement (leurs ressources sont supérieures à leurs dépenses). Ces derniers disposent d'une épargne qui peut être affectée aux agents qui en ont besoin. Cette affectation correspond au financement de l'économie.

Le financement de l'économie concerne les opérations par lesquelles les agents présentant un besoin de financement obtiennent des ressources en provenance des agents en capacité de financement. Dit autrement, le financement de l'économie permet la couverture des besoins de financement par des capacités de financement.

Au niveau individuel, les agents économiques (ménages, entreprises, administrations) peuvent présenter un besoin ou une capacité de financement ; cependant, au niveau macroéconomique, l'ensemble des ménages présentent une capacité de financement, les entreprises et l'État présentent un besoin de financement, comme on peut l'observer sur le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1

T16F111T4 – Capacité ou besoin de financement des secteurs institutionnels

en milliards d'euros

	2012 (r)	2013 (r)	2014
Sociétés non financières	-54,8	-47,0	-50,5
Sociétés financières	16,8	7,2	5,0
Administrations publiques	-100,4	-86,4	-84,8
Administration publique centrale	-84,2	-68,7	-71,8
État	-81,6	-69,8	-74,7
ODAC	-2,6	1,0	2,9
Administrations publiques locales	-3,5	-8,5	-4,5
Administrations de sécurité sociale	-12,7	-9,1	-8,5
Ménages ¹	73,9	70,5	81,8
ISBLSM	0,0	-0,3	-0,3
Économie nationale	-64,6	-55,9	-48,9

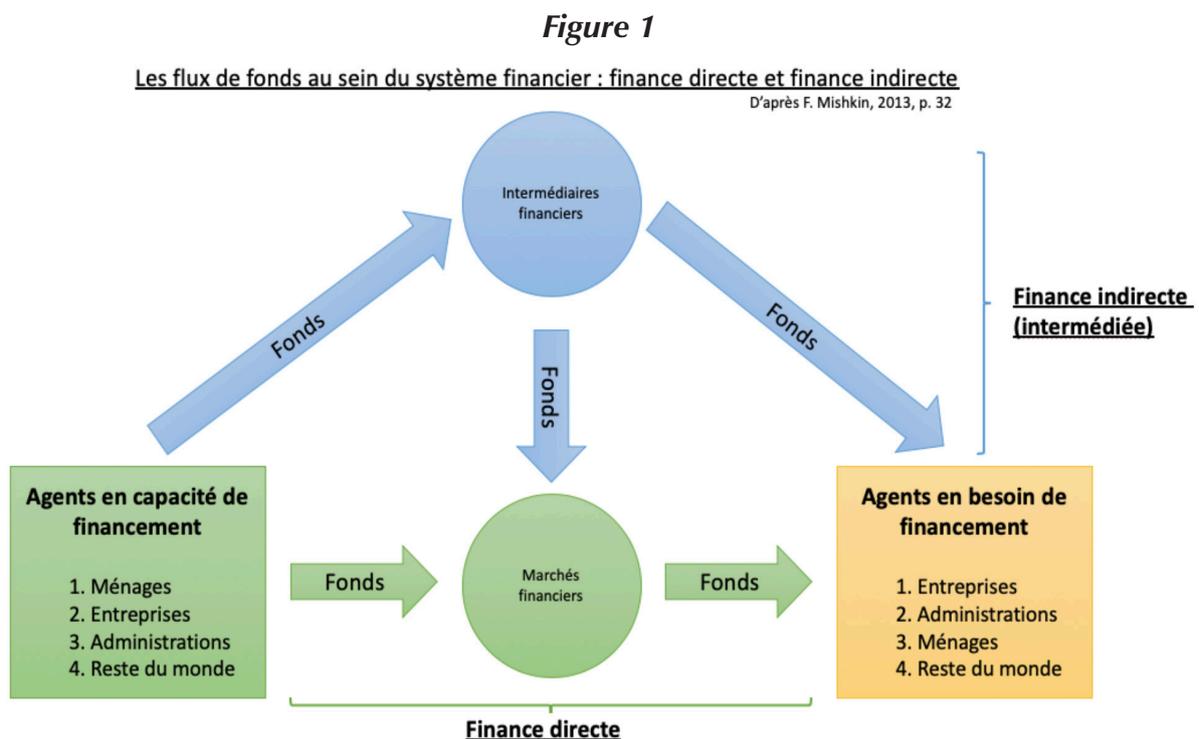
r : données révisées.
1. Y c. entrepreneurs individuels.
Source : Insee, comptes nationaux - base 2010.

Source : INSEE, tableaux de l'économie française 2018

C. La fonction et l'organisation du système financier.

Le système financier permet de transférer les fonds des agents économiques présentant une capacité de financement vers les agents présentant un besoin de financement.

Les économies contemporaines voient cohabiter deux formes de finance, deux manières d'organiser la rencontre entre les agents en capacité de financement et les agents en besoin de financement. Ces deux formes sont présentées sur la figure 1, il s'agit de la finance directe et de la finance indirecte



La **finance directe** met directement en relation les agents en capacité de financement avec les agents en besoin de financement. Dans ce cas, les emprunteurs sollicitent directement les prêteurs en leur proposant un avantage économique en échange des fonds qu'ils fourniront.

Dans le cas de la **finance indirecte ou finance intermédiée**, les emprunteurs s'adressent à des intermédiaires financiers (en particulier les banques) qui leur octroient des *crédits*. Ces crédits proviennent pour partie des dépôts² que les intermédiaires financiers ont collectés auprès des agents en capacité de financement

2- L'autre partie provient de financement par création monétaire dans les économies de crédit. Cette notion est abordée dans le chapitre « Qu'est-ce que la monnaie et comment est-elle créée ? »

Compléments pour le professeur :

L'intermédiation financière qui concerne la finance intermédiée est l'intermédiation de bilan. Dans ce cas, la créance sur l'agent en besoin de financement est détenue par l'intermédiaire financier et non par l'agent en capacité de financement. L'exposition au risque de contrepartie concerne donc l'intermédiaire financier. L'agent en capacité de financement n'est exposé qu'au risque de défaut de l'intermédiaire financier (par exemple de la banque).

Pour résumer, la nature même de l'activité économique donne lieu à des dépenses pour lesquelles les agents qui souhaitent les effectuer ne disposent pas des fonds nécessaires. Ces agents en besoin de financement devront donc faire appel à des agents en capacité de financement afin de pouvoir réaliser leurs investissements. La satisfaction du besoin de financement est donc l'étape indispensable à la production de richesses matérielles. Cette satisfaction est permise par le système financier.

Nous verrons dans ce chapitre l'origine des capacités ou besoin de financement pour chaque catégorie d'agents économiques, par quels moyens et dans quelle mesure ils prennent part aux opérations de financement (les ménages au point III, les entreprises au point IV et les administrations au point V).

Les opérations de financement entre les agents économiques sont permises par un ensemble d'institutions, de règles et de pratiques, en particulier dans les économies contemporaines, par les marchés financiers. Le financement de l'économie étant principalement coordonné par des mécanismes de marché, les prix auxquels s'effectuent les opérations de financement jouent un rôle prépondérant (point II).

II. Comprendre que le taux d'intérêt – à la fois la rémunération du prêteur et le coût du crédit pour l'emprunteur – est le prix sur le marché des fonds prêtables.

A. La rémunération du prêteur.

Direct ou indirect, le financement exige un accord entre l'agent qui apporte les fonds et celui qui les reçoit. Ce contrat se déroule dans le temps et se traduit par des mouvements de monnaie ; il prendra notamment en compte la date éventuelle de remboursement d'une part, et le prix (taux d'intérêt) de la mise à disposition de ces fonds d'autre part. Ce dernier étant la rémunération que l'apporteur de fonds exigera.

Ainsi, notre entreprise de pâtisserie sera liée par un contrat avec le prêteur, selon lequel elle promet de rembourser les fonds à une date précise et à verser des intérêts. Ces intérêts sont

un coût pour l'entreprise de pâtisserie (l'emprunteur) et un revenu pour le prêteur.

Cette rémunération vise à compenser (ou « récompenser ») le prêteur du renoncement qu'il effectue et des risques qu'il prend en mettant ses fonds à disposition d'autres agents. En effet, en prêtant ses fonds,

- le prêteur renonce à la satisfaction que lui procurerait la consommation s'il dépensait lui-même ses fonds, il doit attendre que l'emprunteur le rembourse pour en jouir ;
- le prêteur n'est pas certain que l'emprunteur remboursera et prend le risque de perdre ses fonds.

Dès lors, le prêteur exigera une double rémunération en échange des fonds qu'il met à disposition : la rémunération du renoncement à pouvoir les utiliser lui-même dès à présent et la rémunération du risque.

Comme la rémunération est fonction du risque et du temps, des fonds mis à disposition à long terme devront être rémunérés davantage que des fonds prêtés à court terme, car la durée du renoncement est plus longue. De même, des fonds investis dans une activité risquée par l'emprunteur devront être rémunérés plus fortement que des fonds investis dans une activité peu risquée.

Complément pour le professeur : La structure par risque et la structure par terme des taux d'intérêt

Des obligations de même maturité peuvent avoir des taux d'intérêt différents pour trois raisons : le risque de défaut, la liquidité et la fiscalité. Plus le risque de défaut de l'emprunteur est élevé, plus le taux d'intérêt que le prêteur applique l'est aussi.

Par ailleurs, lorsqu'on observe la structure par terme des taux d'intérêts, c'est-à-dire les différents taux d'intérêt pour des obligations de même catégorie à travers le temps, on constate que généralement, les taux à court terme sont inférieurs aux taux de long terme. Ceci s'explique principalement par les anticipations des agents sur l'évolution future des taux et de la liquidité de l'emprunteur.

Pour approfondir ce point, voir par exemple Mishkin (2013) et Quiry et Le Fur (2019), Bénassy-Quéré, A., Boone, L. & Coudert, V. (2015)

B. Le marché des fonds prêtables.

La rémunération des fonds mis à dispositions par les agents en capacité de financement varie donc selon la durée de cette mise à disposition et le risque de défaut de l'emprunteur. Par conséquent, il existe une grande variété de rémunérations puisqu'il existe une grande variété d'emprunteurs (ménages, entreprises, administrations et autres organisations) et de durées d'emprunts (du très court terme au très long terme). Ces rémunérations sont liées à des contrats de mise à disposition de fonds (crédits, obligations) qui s'échangent sur les marchés financiers de manière directe (dans le cas de la finance directe) ou par l'intermédiaire d'institutions financières (dans le cas de la finance indirecte). Afin de comprendre l'essentiel de cette réalité complexe, nous avons besoin de la simplifier au moyen d'un modèle : celui du marché des fonds prêtables.

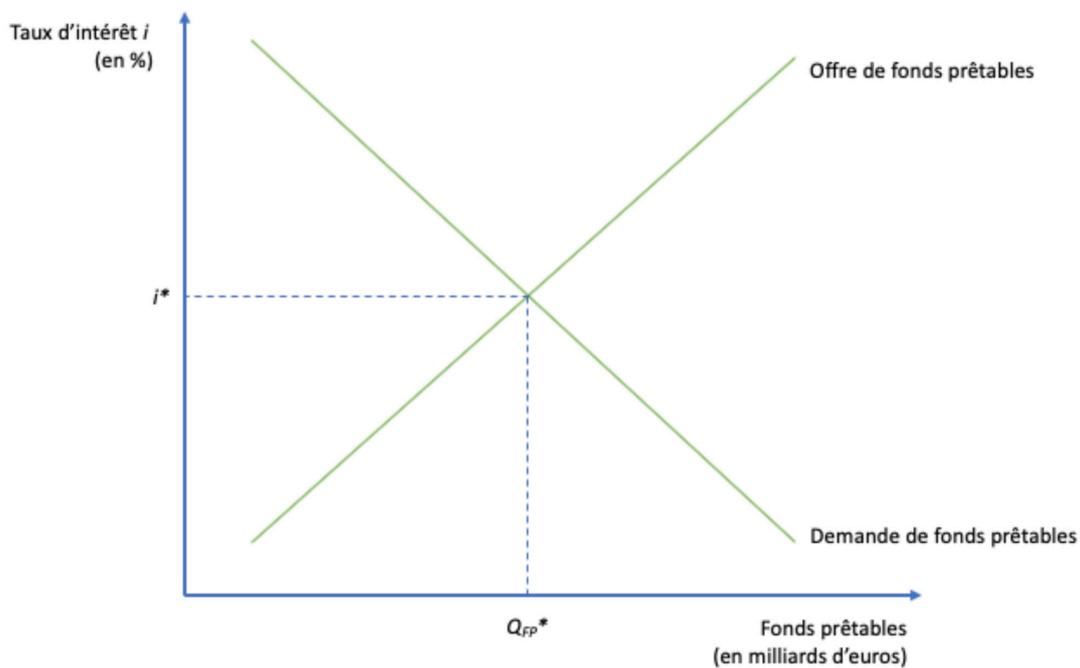
Le marché des fonds prêtables modélise la rencontre des offreurs de fonds prêtables (prêteurs, offreurs de capitaux) et des demandeurs de fonds prêtables (emprunteurs, demandeurs de capitaux), rencontre qui permet aux offreurs de mettre leurs capacités de financement à disposition des demandeurs (en besoin de financement). Cette rencontre aboutissant à un volume de capitaux prêtés par les offreurs aux demandeurs est coordonnée par le prix sur le marché des fonds prêtables, c'est-à-dire la rémunération des capitaux mis à disposition en fonction du temps et du risque, appelée ici taux d'intérêt.

Supposons

- qu'il existe un grand nombre d'offeurs de capitaux (des agents en capacité de financement) et un grand nombre de demandeurs de capitaux (des agents en capacité de financement) ;
- que les offreurs sont disposés à prêter aux demandeurs via un contrat qui prévoit la durée du prêt et que tous les contrats sont de même durée ;
- que les agents en besoin de financement présentent le même risque : ils ont tous la même probabilité de ne pas rembourser le prêt qui leur aura été consenti ;
- que tout agent en capacité de financement et tout agent en besoin de financement peut accéder au marché des fonds prêtables ;
- que tous les agents disposent de toute l'information nécessaire pour effectuer les transactions (durée de prêt, risque de défaut des prêteurs, rémunération des obligations de même risque)

Ces conditions étant supposées réunies, le marché peut allouer les fonds prêtables par la rencontre des offreurs et des demandeurs qui va fixer le prix de marché des capitaux, c'est-à-dire le taux d'intérêt d'équilibre. Ce modèle de marché est représenté sur le graphique 1.

Graphique 1 : Le marché des fonds prêtables



Le double rôle de l'intérêt, rémunération du prêteur et coût pour l'emprunteur, nous permet de comprendre la forme des fonctions d'offre et de demande de fonds prêtables. Le taux d'intérêt (prix) détermine le montant de l'intérêt (revenu) que l'emprunteur devra verser au prêteur, en pourcentage de la somme empruntée. Ce prix est la variable qui détermine l'offre et la demande de fonds prêtables.

La demande de fonds prêtables émane des agents en besoin de financement, elle est décroissante en fonction du prix puisque plus le taux d'intérêt est faible, plus les intérêts à déboursier seront réduits.

Par exemple, pour un emprunt de 1000€ sur un an à 8%, il faudra rembourser $1000 + 8\% \times 1000 = 1080$. Si le taux d'intérêt diminue, toutes choses égales par ailleurs, passant de 8% à 3%, il faudra rembourser $1000 + 3\% \times 1000 = 1030$.

Un faible taux d'intérêt incite donc les agents à emprunter puisque les capitaux sont mis à leur disposition contre une faible rémunération : l'emprunt est dans ce cas peu coûteux. Il suffit de payer 30 euros pour obtenir 1000 euros maintenant, à rembourser dans un an. Lorsque le taux d'intérêt est faible, le coût de l'emprunt est faible, la quantité demandée de fonds prêtables est élevée.

Au contraire, un taux d'intérêt élevé renchérit le coût de l'emprunt : à 8%, il faut payer 80 eu-

ros pour obtenir 1000 euros maintenant, à rembourser dans un an. Un taux d'intérêt élevé, qui correspond à un coût plus élevé des capitaux mis à disposition pour celui qui emprunte, conduit à une diminution de la quantité demandée de fonds prêtables.

La loi de la demande s'applique donc sur le marché des fonds prêtables : lorsque le taux d'intérêt augmente, toutes choses égales par ailleurs, la quantité demandée de fonds prêtables diminue.

L'offre de fonds prêtables émane des agents en capacité de financement, elle est croissante en fonction du prix car les prêteurs sont disposés à prêter d'autant plus qu'ils percevront une rémunération élevée sur les capitaux qu'ils prêtent.

Par exemple, pour un prêt de 1000€ sur un an à 8%, le prêteur récupèrera $1000 + 8\% \times 1000 = 1080$. Si le taux d'intérêt diminue, toutes choses égales par ailleurs, passant de 8% à 3%, il ne récupèrera plus que $1000 + 3\% \times 1000 = 1030$. Un taux d'intérêt élevé correspond à une rémunération élevée des fonds prêtés, ce qui, toutes choses égales par ailleurs, incite le prêteur à prêter davantage. Au contraire, lorsque le taux d'intérêt est faible, la rémunération des capitaux prêtés est faible ce qui, toutes choses égales par ailleurs, décourage l'agent en capacité de financement de prêter, le renoncement à utiliser les fonds étant moins bien compensé. Dans notre exemple, à 3%, se priver de 1000 euros pendant un an ne rapporte que 30 euros, au lieu de 80 euros lorsque le taux d'intérêt est de 8%.

La loi de l'offre s'applique donc sur le marché des fonds prêtables : lorsque le taux d'intérêt augmente, toutes choses égales par ailleurs, la quantité offerte de fonds prêtables augmente.

Au taux d'intérêt d'équilibre, la quantité offerte de fonds prêtables est égale à la quantité demandée de fonds prêtables ; celle-ci étant la quantité de fonds effectivement prêtés. Le taux d'intérêt d'équilibre, qui est le prix de marché des fonds prêtables a été déterminé collectivement par le mécanisme de marché, il s'imposera à tous les contrats de mise à disposition de fonds de même durée et présentant le même risque.

En définitive, le taux d'intérêt détermine le montant de capitaux mis à disposition, ce qui revient à dire que le taux d'intérêt coordonne le financement de l'économie : il permet d'affecter les capacités de financement aux besoins de financements ; il détermine quels projets seront financés et quels projets ne le seront pas.

Compléments pour le professeur : changement des taux d'intérêt d'équilibre.

Le développement ci-dessus présente la détermination du taux d'intérêt d'équilibre sur le marché des fonds prêtables et le comportement des quantités offertes et demandées en fonction des variations de prix, toutes choses égales par ailleurs. L'annexe 1 présente les variations de l'offre et de la demande de fonds prêtables et leurs conséquences sur le taux d'intérêt d'équilibre.

III. Savoir que le revenu disponible des ménages se répartit entre consommation et épargne et qu'ils peuvent dégager des besoins ou des capacités de financement.

Un ménage désigne l'ensemble des occupants d'un même logement sans que ces personnes soient nécessairement unies par des liens de parenté (en cas de cohabitation, par exemple). Un ménage peut être composé d'une seule personne. (INSEE).

Le revenu disponible (voir annexe 2) est le revenu qui reste à disposition des ménages pour consommer et/ou épargner. Par conséquent, l'affectation du revenu disponible des ménages se fait entre deux possibilités : la consommation finale et l'épargne brute.

L'épargne est la partie non consommée du revenu. C'est pour un ménage, le reliquat de son revenu disponible après que toutes les dépenses de consommation ont été effectuées.

Un ménage peut utiliser son épargne de deux manières possibles : il peut en premier la conserver sous forme de monnaie ou la placer en achetant des actifs financiers plus ou moins liquides (c'est l'épargne financière). Il peut aussi l'utiliser pour acquérir des biens immobiliers : c'est l'investissement logement³ (on parle aussi d'épargne non financière).

L'épargne financière est donc la partie l'épargne qui n'est pas consacrée à l'achat de biens immobiliers : elle reste détenue sous forme de monnaie ou de placements financiers et elle constitue la **capacité de financement** des ménages. On a donc :

$$\text{Capacité de financement des ménages} = \text{revenu disponible} - \text{dépense de consommation} - \text{épargne non financière.}$$

Ainsi, un ménage dégager une capacité de financement à deux conditions : dégager d'abord une épargne positive (ne pas consommer tout son revenu disponible) et ensuite ne pas affecter la totalité de cette épargne à l'achat de biens immobiliers.

3- Les achats de logement sont comptabilisés comme des investissements (compte de capital) et non comme une consommation (compte d'utilisation du revenu) (Eurostat, SEC 2010, 3.96.b3 p. 77).

Un ménage est en besoin de financement si son épargne est inférieure à sa dépense en investissement logement.

Complément pour le professeur :

On peut observer l'affectation du revenu disponible entre consommation et épargne dans le compte d'utilisation du revenu. On peut ensuite observer l'affectation de l'épargne entre épargne financière et épargne non financière dans le compte de capital. En effet, en comptabilité nationale, l'épargne financière des ménages est le solde du compte de capital, c'est-à-dire la différence entre l'épargne brute et l'investissement logement (les achats de logements, actifs immobiliers) qui relève de la formation de capital.

IV. Savoir ce qu'est l'excédent brut d'exploitation et comprendre que les entreprises se financent par autofinancement et financement externe (emprunts bancaires et recours au marché financier, en particulier actions et obligations).

Dans cette partie, nous verrons que l'entreprise crée des richesses (A) et qu'elle peut, d'une part, les utiliser pour financer ses nouveaux investissements (autofinancement, B) ; d'autre part qu'elle peut utiliser des ressources qui lui sont extérieures (financement externe, C).

A. L'excédent brut d'exploitation mesure la création de richesses par l'entreprise.

Une entreprise produit des biens et services qui sont considérés comme ayant de la valeur par les consommateurs : c'est en cela que l'on peut parler de création de richesses. Pour produire des richesses, il faut généralement détruire d'autres richesses afin de fabriquer le nouveau produit. Par exemple, si le chef pâtissier de notre exemple souhaite fabriquer une tarte aux fraises, il devra utiliser des ingrédients qui ont une certaine valeur (farine, crème, fraises, etc.) ainsi que de l'énergie. Il devra également utiliser une certaine quantité de travail, ce dernier étant aussi une richesse. Ainsi, l'exploitation de l'entreprise détruit des richesses pour en fabriquer de nouvelles, normalement en quantité supérieure. Le solde net de création (ou destruction) de richesses à l'issue d'un cycle d'exploitation s'appelle **l'excédent brut d'exploitation** : il est la différence entre la valeur des produits créés par le cycle d'exploitation et les richesses qui ont été détruites pour obtenir ces produits. Si l'excédent brut d'exploitation est positif, il correspond à des ressources dégagées par l'exploitation et qui sont disponibles pour l'entreprise. Pour simplifier, on peut considérer que l'excédent brut d'exploitation est égal au chiffre d'affaires diminué des consommations intermédiaires et des salaires.

B. Les ressources dégagées par l'exploitation peuvent permettre à l'entreprise de s'autofinancer.

L'excédent brut d'exploitation, surcroît de richesses créées par l'entreprise permet d'une part la rémunération des fonds mis à disposition de l'entreprise par les agents à capacité de financement (propriétaires ou prêteurs) et d'autre part le paiement de l'impôt sur les bénéfices (en France, 33% du résultat avant impôts).

On peut donc calculer le bénéfice de l'entreprise :

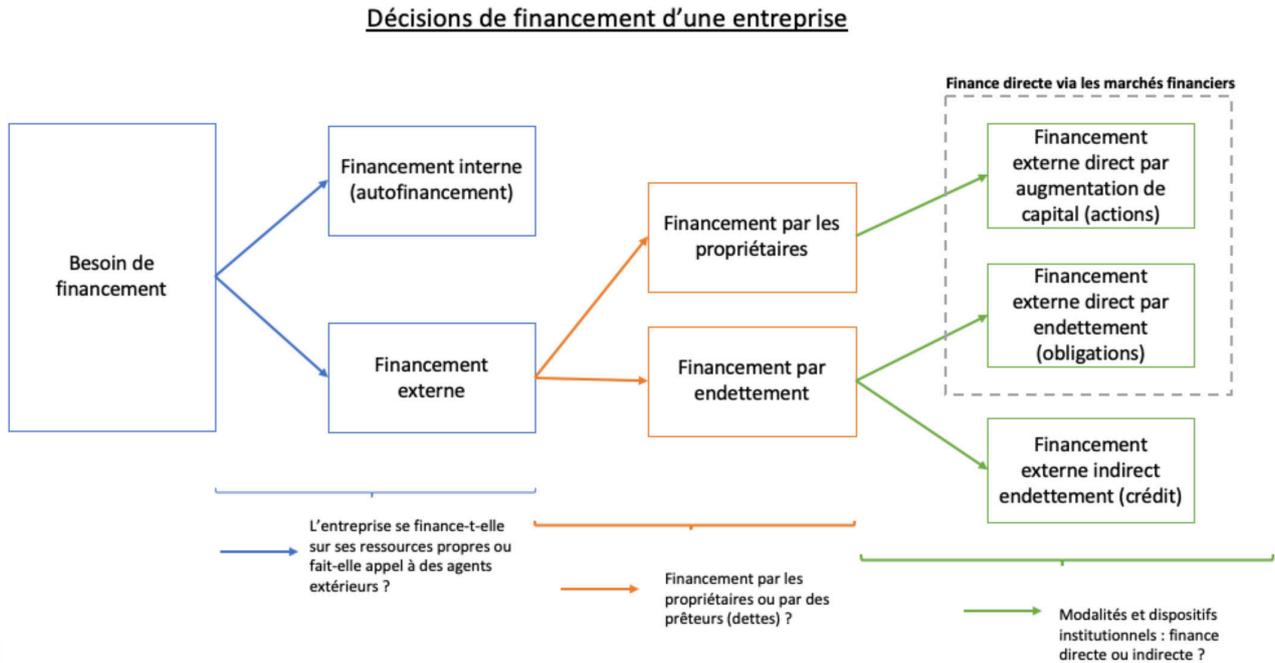
$$\begin{aligned} \text{Bénéfice (rémunération des propriétaires)} &= \text{Excédent brut d'exploitation} \\ &- \text{rémunération de la dette (prêteurs)} - \text{impôts sur les bénéfices} \end{aligned}$$

Les propriétaires de l'entreprise – donc du bénéfice – votent son affectation, entre deux issues possibles. Les propriétaires peuvent d'une part décider de récupérer ce bénéfice sous forme monétaire, c'est-à-dire que l'entreprise va distribuer ce bénéfice à ses propriétaires sous forme de dividende. Ils peuvent d'autre part décider de ne pas distribuer le bénéfice et de le placer dans l'entreprise en augmentant les ressources dont elle dispose (mise en réserve), ce qui permettra à l'entreprise de bénéficier de ressources supplémentaires. Ainsi, une partie des ressources créées par l'entreprise peut être utilisée par elle pour investir : ces ressources supplémentaires, issues de l'activité correspondent au financement interne, aussi appelé autofinancement.

L'autofinancement présente un avantage majeur : en limitant le recours aux marchés financiers (financement par actions ou obligations) ou aux banques (cf. points suivants), l'autofinancement limite la dépendance de l'entreprise à d'autres acteurs en matière de prise de décision. Ses dirigeants sont donc plus libres. Il ne doit pour autant pas être considéré comme gratuit.

Les entreprises dont l'activité parvient, dès les premières années de leur existence, d'abord à être rentable et permettre la survie de la firme, ensuite à financer l'investissement, sont très rares. Le plus souvent, l'entrepreneur ne dispose pas d'un patrimoine suffisant pour réaliser les investissements et absorber les pertes des premiers temps. Il doit donc, le plus souvent, faire appel à d'autres agents pour financer son entreprise de façon externe. Il peut le faire soit au moyen de la finance directe, via les marchés financiers, soit au moyen de la finance indirecte, en s'adressant à des intermédiaires financiers. Toutes ces possibilités sont présentées de manière synthétique sur la figure 2 et abordées dans les points suivants.

Figure 2 : Synthèse : les décisions de financement d'une entreprise.



C. Le financement externe.

La question du financement externe se traite en deux temps : le choix du financement par actions (C1) ou par endettement ; puis dans le cas du financement par endettement, le choix entre la finance directe (obligations – C2) et la finance indirecte (crédit – C3).

C.1 Le financement externe direct par actions

Une entreprise en besoin de financement peut proposer à un agent en capacité de financement de devenir propriétaire d'une partie de l'entreprise en échange des fonds qu'il apporte. Le contrat qui sera souscrit entre ce nouveau copropriétaire et l'entreprise est une action : un titre de propriété.

Ce titre ne prévoit pas le remboursement des fonds que l'actionnaire fournit à l'entreprise, mais lui concède en échange, un autre avantage économique : une partie de la propriété de l'entreprise, s'accompagnant d'un droit aux éventuels profits qu'elle réalisera et un droit de participer aux décisions concernant son fonctionnement.

Pour effectuer un financement externe direct par actions, l'entreprise procède à une augmentation de capital : elle émet de nouvelles actions qui pourront être achetées par des agents en capacité de financement, qui deviendront co-propriétaires de l'entreprise (se partageant la propriété avec les agents déjà propriétaires, au prorata de leurs parts). Les fonds issus de cette augmentation de capital sont de nouvelles ressources, que l'entreprise pourra utiliser pour

acheter des facteurs de production et des consommations intermédiaires pour produire de la valeur. Une partie des richesses ainsi créées viendront ensuite rémunérer ces fonds sous forme de dividendes.

Cet échange entre les agents en capacité de financement et les entreprises en besoin de financement au moyen d'une augmentation de capital est permis par l'existence d'un ensemble d'institutions, les marchés financiers, et d'un certain nombre d'acteurs et de pratiques qui y opèrent.

Complément pour le professeur : les capitaux propres assurent le financement du risque. Ils pourront être complétés par l'endettement.

« Le financement du risque de l'entreprise doit être assuré par des capitaux propres, sinon l'entreprise prend le risque d'une crise de trésorerie grave au premier retournement de conjoncture. Cependant lorsque l'entreprise a acquis une position stratégique suffisante sur son marché pour conserver une rentabilité et une valeur, il devient normal de réduire le financement par capitaux propres et d'accroître le financement par endettement. Les flux de trésorerie disponible sont devenus assez sûrs pour pouvoir supporter les échéances fixes et régulières de l'endettement. Les capitaux propres servent à prendre le risque de l'entreprise : il est normal que, lorsque celui-ci paraît maîtrisé, le relais soit pris partiellement par des capitaux d'endettement. » (Quiry & Le Fur, 2019, ch. 38)

L'entreprise qui présente un besoin de financement et doit faire appel aux capacités de financements d'agents externes peut émettre de nouvelles actions ainsi que nous venons de le voir. Elle peut aussi s'endetter. Dans ce cas, deux modalités s'offrent à elle : un endettement direct auprès d'agents en capacité de financement via les marchés financiers par une émission d'obligations (C.2), ou un endettement auprès d'une institution financière comme une banque (C.3)

C.2 Le financement externe direct par endettement (émission d'obligations)

Une entreprise en besoin de financement peut emprunter des fonds à des agents en capacité de financement en leur proposant de souscrire à un contrat appelé obligation. Cet agent en capacité de financement peut être un particulier, une entreprise ou encore un fonds de placement. En souscrivant ce contrat, le prêteur met des fonds à disposition de l'emprunteur en échange d'un titre financier qui atteste juridiquement de la promesse que fait l'entreprise de le rembourser à une date donnée et en y ajoutant une rémunération appelée intérêt. L'obligation représente donc, pour le prêteur, le droit d'être remboursé et, pour lui, l'intérêt est un revenu. Pour l'emprunteur, l'obligation est un titre de dette et, pour lui, l'intérêt est un coût.

Par exemple, si notre pâtisserie émet une obligation auprès d'un prêteur, le contrat peut pren-

dre la forme suivante : le prêteur met à disposition 100 000 euros pour une durée de cinq ans, le remboursement doit s'effectuer à la fin de la cinquième année. Chaque année, un intérêt de 3% doit être versé au prêteur le 31 décembre. Notre pâtisserie s'est ainsi engagée à utiliser une partie de son excédent brut d'exploitation pour rémunérer au prêteur les 3% d'intérêt qu'elle devra verser chaque année. De plus, elle s'est engagée à rembourser les 100 000 euros à la fin de la période de cinq ans. L'obligation fait peser une contrainte de liquidité sur l'entreprise qui emprunte, puisque la rémunération est contractuelle dans son montant et sa périodicité ; la date de remboursement l'est également. L'entreprise doit donc impérativement posséder les ressources nécessaires à la date de versement des intérêts et du remboursement du prêt.

Le recours à l'emprunt obligataire par les entreprises s'explique notamment par leur volonté de diversifier leurs sources de financement. Généralement, les entreprises partagent la somme empruntée en un grand nombre d'obligations, auxquelles souscriront des prêteurs différents. De plus, les obligations permettent aux entreprises d'obtenir des financements à plus long terme que ceux octroyés par les banques, souvent, avec moins de contraintes et à moindre coût puisqu'il n'y a pas de banque à rémunérer.

Complément pour le professeur : l'effet de levier, un autre avantage du financement par endettement pour les actionnaires.

L'effet de levier est le soulèvement de la rentabilité financière (ratio du résultat net / fonds propres) du fait de l'augmentation de l'endettement⁴. En effet, l'endettement permet à un même montant de fonds propres d'acquiescer davantage de facteurs de production, que l'entreprise combinera pour créer de la valeur. L'endettement accroît les ressources de l'entreprise, donc sa production et la valeur qu'elle crée. Cette valeur créée grossira, de manière résiduelle, le bénéfice, qui rémunère les fonds propres. Le taux de rentabilité de ces fonds propres est la rentabilité financière.

Supposons une entreprise financée avec 100 millions d'euros de fonds propres. Si sa rentabilité économique (ratio du résultat net / total des ressources utilisées) est de 15%, le résultat net sera de 15 millions d'euros. La rentabilité financière (c'est-à-dire la rentabilité des fonds propres) sera aussi de 15% (résultat net / fonds propres). En effet, dans ce cas, le total des ressources utilisées est égal au total des fonds propres.

Supposons que cette même entreprise s'endette à hauteur de 100 millions d'euros, toutes choses égales par ailleurs. Si la rentabilité économique ne change pas, alors les 200 millions d'euros dont elle dispose (le total des ressources utilisées) rapporteront 15% de résultat net, soit 30 millions d'euros. Cependant, la rentabilité financière (30/100) est à présent de 30%. Pour une même rentabilité économique, la rentabilité financière a augmenté grâce à l'endettement, c'est l'effet de levier. Il faut toutefois prendre garde à un endettement excessif qui fait peser

4- Que celui-ci soit obligataire ou bancaire.

une contrainte de liquidité sur l'entreprise et s'avère désastreux en cas de crise.

C.3 Le financement externe indirect par endettement (crédit)

Une entreprise présentant un besoin de financement et souhaitant le satisfaire par l'endettement peut, en complément ou à la place d'une émission d'obligations, souscrire un crédit auprès d'une institution financière. Seules les grandes entreprises ont accès aux marchés obligataires ; le crédit est donc le moyen de financement incontournable des micro-, petites et moyennes entreprises.

Un crédit est un contrat souscrit entre un emprunteur (ici une entreprise) et une institution financière, souvent une banque, qui tient le rôle de prêteur. Ce contrat prévoit le montant, la durée ainsi que l'objet du crédit (à quoi vont servir les fonds) ; le taux d'intérêt (la rémunération de la banque), les assurances et autres frais ; le calendrier de remboursement ; ainsi que diverses garanties visant à protéger la banque en cas de non-paiement de l'emprunteur.

V. Savoir que le solde budgétaire résulte de la différence entre les recettes (fiscales et non fiscales) et les dépenses de l'État ; comprendre que le déficit budgétaire est financé par l'emprunt et savoir qu'une politique de dépenses publiques peut avoir des effets contradictoires sur l'activité (relance de la demande / effet d'éviction).

Nous avons jusqu'ici présenté le financement des agents privés. Les administrations publiques⁵, dont le rôle est important dans les pays développés et en particulier en Union européenne ont aussi – en général – des besoins de financement. Après avoir identifié l'origine du besoin de financement des administrations publiques, nous étudierons comment ce besoin est couvert par l'emprunt, puis nous présenterons les effets possibles d'une politique de dépenses publiques sur l'activité.

A. Le solde budgétaire résulte de la différence entre les recettes (fiscales et non fiscales) et les dépenses de l'État.

Les dépenses publiques financent les nombreuses actions des administrations publiques^{5t} ainsi que leur fonctionnement. Par exemple, elles financent de nombreux services publics (police, hôpitaux, armée, tribunaux, écoles, universités, etc.). Elles incluent aussi les prestations ou aides sociales (retraites, assurance maladie, aides au logement, allocations familiales, revenu de solidarité active, etc.). Enfin, une part de la dépense publique sert à rembourser les intérêts de la dette publique.

Les dépenses publiques ont augmenté à mesure que l'intervention de l'État a pris de l'importance dans l'organisation de la société⁶. Au XIX^e siècle, le principal rôle de l'État est un rôle régalien. A partir du début du XX^e siècle, l'État, visant à améliorer le « bonheur collectif » a accru son intervention. En France, la part des dépenses publiques dans le PIB a plus que quadruplé au cours du XX^e siècle et la structure de ces dépenses a considérablement évolué au cours de la période.

5- Les administrations publiques ont le pouvoir de lever des impôts et d'autres prélèvements obligatoires et de faire adopter des lois qui ont un impact sur le comportement des unités économiques. Les principales fonctions économiques des administrations publiques sont les suivantes :

- a) fournir des biens et des services à la communauté, à des fins de consommation collective (administration des affaires publiques, défense et application de la loi, par exemple) ou individuelle (notamment enseignement, santé, loisirs et services culturels), et en assurer le financement par la fiscalité ou d'autres recettes;
- b) redistribuer le revenu et la richesse au moyen de paiements de transfert (impôts et prestations sociales);
- c) s'engager dans d'autres types de production non marchande. (SEC 2010, 20.02 p. 465)

On distingue les administrations publiques centrales (pouvoir exécutif central, pouvoir législatif et pouvoir judiciaire), les administrations publiques locales et les administrations de sécurité sociale.

6- Pour une présentation très pédagogique du rôle de l'État, on peut se reporter à Bacache-Beauvallet et Mayneris, 2006, ch. 2.

En effet, la part des dépenses des collectivités territoriales a fortement augmenté dans le total des dépenses. Surtout, ce sont les dépenses des administrations de sécurité sociale qui sont devenues prépondérantes (elles représentent 45% des dépenses publiques à la fin du XX^e siècle). En définitive, l'État moderne intervient dans l'allocation des ressources (lorsque le marché est défaillant et/ou pour des motifs de cohésion sociale), la répartition des revenus et la stabilisation de l'économie.

Le rôle très important de l'État dans les économies développées, en particulier en France, apparaît clairement lorsque l'on mesure son intervention. En 2018, les dépenses publiques s'élèvent en France à 1 318 milliards d'euros, soit l'équivalent de 56,0 % de PIB, après 1 294 milliards d'euros et 56,4 % de PIB en 2017. En 2017, les dépenses de l'État ont représenté 30 % des dépenses publiques, celles des « organismes divers d'administration centrale » 5 %, celles des « administrations de sécurité sociale » 45 % et celles des « administrations publiques locales » 20 %.

Pour couvrir leurs dépenses croissantes, les administrations publiques doivent disposer de ressources.

Les recettes des administrations publiques sont majoritairement des recettes fiscales. Celles-ci sont constituées de prélèvements obligatoires sous la forme d'impôts et de cotisations sociales. Les impôts frappent la production (notamment la TVA pour 16% des prélèvements obligatoires et impôts sur les produits pour 10% des prélèvements obligatoires) et les revenus qui en découlent pour 24% des prélèvements obligatoires (impôt sur le revenu des personnes physiques, CSG, impôts sur les sociétés). Les cotisations sociales représentent 36% des prélèvements obligatoires. (Chiffres INSEE 2018)

D'autres recettes, non fiscales, viennent s'y ajouter : les ventes de biens et services (production marchande des administrations publiques, telles que les ventes d'armement ou de certaines productions universitaires) ; les revenus de la propriété (par exemple les dividendes que versent les entreprises publiques à l'État) et les contraventions.

On peut alors calculer le solde budgétaire et en déduire la capacité ou le besoin de financement :

La différence entre les recettes et les dépenses, équivalente à l'excédent ou au déficit, correspond à la capacité ou au besoin de financement .

Le tableau 2 ci-dessous présente, le compte des administrations publiques en 2018.

Tableau 2 : Le compte des administrations publiques en 2018 (Md€)

Dépenses publiques		Recettes publiques	
Consommations intermédiaires	112,8	Cotisations sociales	381,0
Rémunérations	294,1		
Prestations sociales	600,4	Impôts	708,7
Subventions et autres transferts	174,0		
Charges d'intérêts	44,2		
Formation brute de capital fixe	79,7		
Autres dépenses	13,3	Autres recettes	169,2
Total des dépenses	1 318,5	Total des recettes	1 258,9
		Besoin de financement (déficit public)	59,6

Source : Insee ; FIPECO

En France, depuis 1974, le solde budgétaire est déficitaire, ce qui signifie que les dépenses publiques sont supérieures aux recettes, chaque année depuis 1974, ce qui conduit, chaque année à l'apparition d'un besoin de financement pour les administrations publiques. Pour la seule année 2018, le besoin de financement supplémentaire s'élevait à 59,5 milliards d'euros (tableau 3).

Tableau 3

Capacité ou besoin de financement des administrations publiques en 2018

en milliards d'euros

<u>Administrations publiques</u>	2013	2014	2015	2016	2017	2018
État	-70,2	-74,3	-73,3	-73,8	-66,1	-69,8
Odac (1)	1,3	2,6	-2,5	-6,2	-4,4	-2,7
<u>Administrations publiques locales</u>	-8,5	-4,8	-0,1	3,0	1,6	2,3
Administrations de sécurité sociale	-9,1	-7,4	-3,8	-2,2	5,3	10,6
Déficit public notifié (2)	-86,5	-83,9	-79,7	-79,1	-63,6	-59,5

(1) : Organismes divers d'administration centrale.
 (2) : le déficit public notifié à la Commission européenne correspond exactement au besoin du financement des administrations publiques.
 Champ : France.
 Source : Insee, comptes nationaux - base 2014. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2381398>

B. Le déficit budgétaire est financé par l'emprunt

Le déficit budgétaire des administrations publiques correspond à un besoin de financement, qui peut être couvert en faisant appel à l'épargne d'agents en capacité de financement dans le cadre d'un emprunt. L'État emprunte selon deux modalités : l'émission d'obligations (environ 90% de la dette publique en 2018) et les emprunts bancaires (environ 10% de la dette publique en 2018).

En France, l'Agence France Trésor, rattachée au Ministère de l'Économie et des Finances est chargée de la gestion de la dette de l'État (c'est-à-dire des administrations publiques centrales).

Les obligations émises par l'État sont un contrat en vertu duquel un agent en capacité de financement (un ménage, une entreprise, une compagnie d'assurance ou encore un autre État) prête un montant à l'État français. Ce contrat prévoit, outre le montant, la durée du prêt, la rémunération du prêteur (taux d'intérêt et calendrier des versements) et les conditions de remboursement (l'intégralité du montant est remboursée en date de fin du contrat).

Complément pour le professeur : la dette publique française, types d'obligations, détention et niveau.

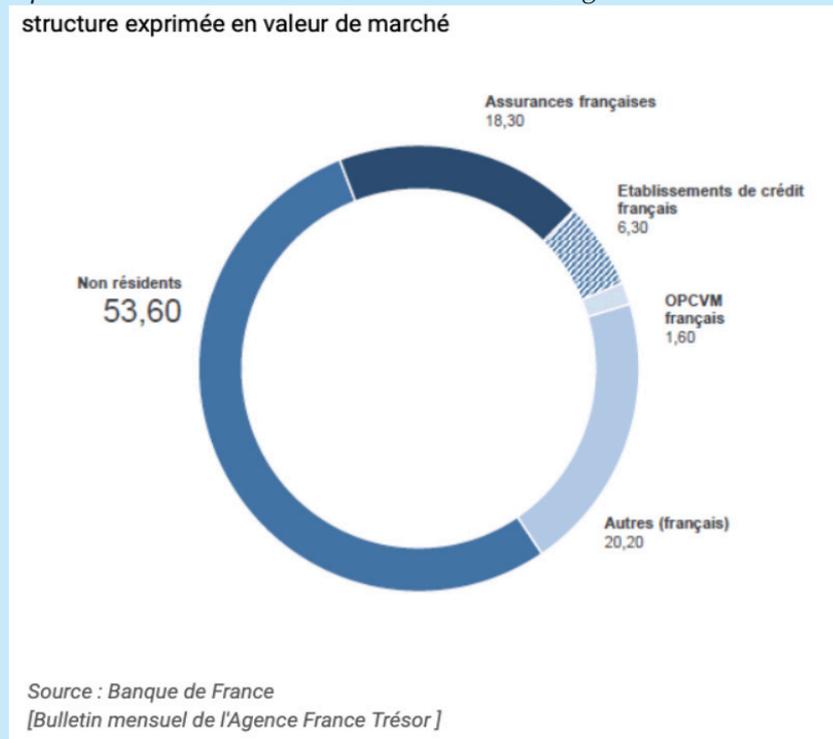
L'État français émet deux types de titres de dette sur les marchés financiers à destination d'agents en capacité de financement, dont l'Agence France Trésor fait la présentation suivante :

Les obligations assimilables du Trésor (OAT), qui sont le support de l'endettement à moyen et long terme de l'État. La durée prévue par le contrat de prêt peut aller de deux à cinquante ans.

Les bons du Trésor à taux fixe et à intérêts précomptés (BTF) sont l'instrument de gestion de trésorerie de l'État. Ils servent à couvrir les fluctuations infra-annuelles de la trésorerie de l'État, qui découlent pour l'essentiel du décalage entre le rythme d'encaissement des recettes et celui du paiement des dépenses et de l'échéancier d'amortissement de la dette. La durée de ces contrats varie de quelques semaines à un an.

Le graphique suivant montre qui sont les détenteurs de la dette de l'État français, c'est-à-dire les agents en capacité de financement qui ont prêté à l'État pour satisfaire son besoin de financement.

Graphique 2 : Détention des titres de la dette négociable de l'État par groupe de porteurs au deuxième trimestre 2019 (Agence France Trésor)

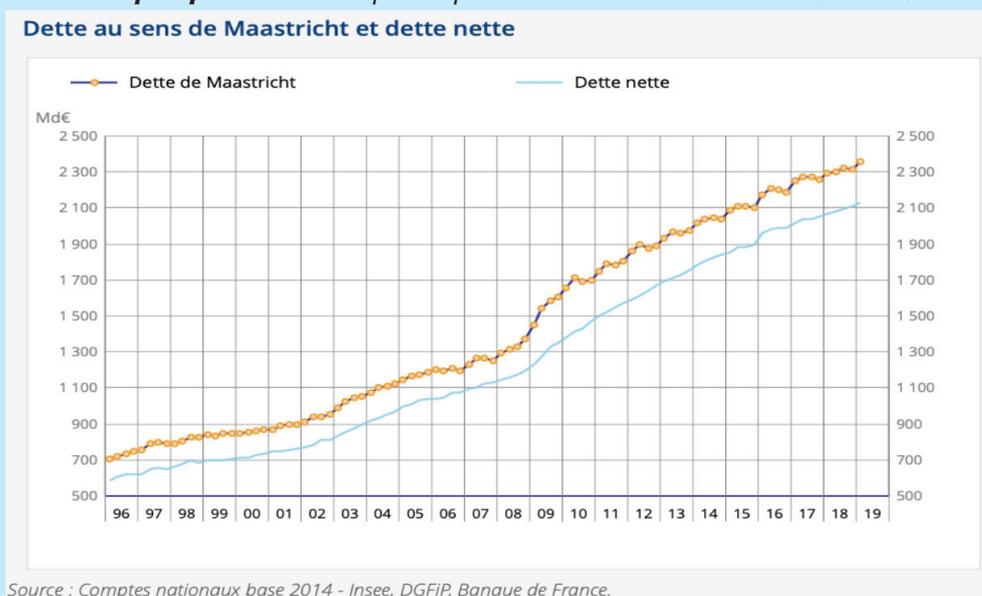


Source : <https://www.aft.gouv.fr/fr/principaux-chiffres-dette>

On peut observer que la dette de l'État français est détenue en majorité par des agents non-résidents, puis par des compagnies d'assurance françaises.

Le montant de la dette de l'État est un stock, alimenté chaque année par un flux positif ou négatif : l'excédent (capacité de financement) ou le déficit (besoin de financement). Le graphique 3 présente l'évolution du stock de dette des administrations publiques françaises (au sens du traité de Maastricht). On peut observer que ce stock augmente chaque année, ce qui correspond aux déficits (besoins de financement) mis en lumière sur le graphique 2 (solde budgétaire).

Graphique 3 : Dette publique au sens de Maastricht (INSEE)



<https://www.insee.fr/fr/statistiques/4177916#graphique-dette-g2-fr>

Le premier jeudi et le troisième jeudi de chaque mois, l'État français, via l'Agence France Trésor, émet des obligations (OAT) sur les marchés financiers. Ces obligations permettent d'obtenir des fonds qui servent à financer le déficit de l'année en cours d'une part ; rembourser les dettes passées d'autre part.

En effet, au cours d'une année, les titres de dette qui arrivent à échéance doivent être remplacés par de nouveaux titres (au taux d'intérêt en vigueur) et il faut par ailleurs émettre de la « nouvelle » dette pour financer le déficit.

Le besoin de financement brut à la période (t) est égal à la dette arrivant à échéance à la période (t) augmentée du déficit de la période (t). (Bénassy-Quéré et al., 2017)

La dette des administrations publiques a pour conséquence une dépense publique visant à rémunérer les agents qui ont mis leurs capacités de financement à disposition des administrations en déficit. Cette rémunération du prêteur est un coût pour l'emprunteur (ici l'État), il se mesure par le montant des intérêts payés par les administrations à leurs prêteurs. Le montant de ces intérêts, que l'on appelle service de la dette était de 44,2 milliards d'euro (sur 1318,5 de dépenses publiques) en 2018 (INSEE) soit 3,35% des dépenses publiques.

C. Une politique de dépenses publiques peut avoir des effets contradictoires sur l'activité (relance de la demande / effet d'éviction).

L'État est un acteur qui peut, en utilisant son budget, exercer une forte influence sur l'économie. Il peut tenter de relancer la demande en augmentant les dépenses publiques. Cependant, comme il doit financer ses dépenses, il est possible que les fonds qu'il capte évincent l'investissement privé.

Après une crise économique, la production est inférieure à son niveau d'avant-crise et le chômage est plus élevé. On peut alors penser que l'État, en adressant une demande aux entreprises, pourrait permettre de faire augmenter la production et diminuer le chômage. C'est l'idée de relance par la demande.

S'il souhaite relancer la demande, l'État doit fournir aux entrepreneurs des raisons de produire et d'embaucher. Il peut le faire par une politique de dépenses publiques, proposant ainsi aux entreprises de réaliser des projets pour son compte (par exemple des grands travaux d'aménagement du territoire). Ce faisant, l'État paye ces prestations aux entreprises : il oriente des fonds vers elles.

Afin de répondre à cette demande, les entreprises devront produire davantage et probablement embaucher. Elles verseront alors des salaires à leurs travailleurs, qui pourront accroître leurs dépenses de consommation et augmenter la demande de biens et services. Les entreprises devront aussi investir, par exemple acquérir des machines pour effectuer les travaux. Elles créeront ainsi une demande pour les vendeurs de biens de production. Au total, la politique de dépenses publique a non seulement permis d'augmenter directement la production,

mais aussi de généré des revenus qui ont augmenté la demande de consommation et de biens de production. On peut penser que cette augmentation de la demande conduira, à son tour, à une augmentation de la production pour la satisfaire. Un cercle vertueux de croissance pourrait alors s'enclencher : l'augmentation de la demande soutenant la production, qui génère des revenus, lesquels iront à leur tour soutenir la demande.

Dans certains cas, l'État peut aussi relancer la demande en distribuant directement des revenus aux ménages (prime de rentrée scolaire par exemple) ou en diminuant les impôts. Il s'agit dans les deux cas d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages pour les inciter à consommer et ainsi adresser une demande aux entreprises qui pourront créer des emplois.

Toutefois, ce mécanisme se heurte à quelques contraintes, en particulier le fait que les ménages consomment un grand nombre de produits importés (véhicules, smartphones, contenu numérique, etc.). Dans ce cas, la dépense publique d'un pays ne vient pas soutenir les entreprises qui créent des emplois dans ce pays mais dans les pays étrangers.

Le financement de cette relance nécessite généralement un endettement préalable de l'État, ce qui peut créer un effet néfaste pour l'activité économique. En effet, l'État, en empruntant, va capter une partie des fonds que les agents en capacité de financement mettent à disposition. Il reste donc moins de fonds à disposition des autres agents en besoin de financement : les ménages et les entreprises. Privés de fonds, des projets productifs peuvent ne pas voir le jour car les agents en capacité de financement ont préféré prêter leurs fonds à l'État. La dépense publique pourrait ainsi réduire la dépense privée et donc la production et l'emploi.

Comment expliquer que des agents en capacité de financement prêtent à l'État plutôt qu'à des ménages ou des entreprises ? Principalement parce que la durée de vie de l'État est considérée comme infinie. Dès lors, on imagine que l'État pourra toujours rembourser sa dette en levant des impôts sur les générations futures. Les agents en capacité de financement pourront préférer prêter à l'État car cela représente un plus faible risque de ne pas être remboursé. Ce faisant, ils ne financent pas un certain nombre de projets d'investissement privés. En définitive, l'emprunt public *évincerait* les emprunts privés, ces derniers devenant moins attractifs aux yeux des investisseurs. Les fonds disponibles pour les investissements privés devenant plus rare, le taux d'intérêt augmenterait, ce qui entraînerait alors une diminution de l'investissement privé : c'est **l'effet d'éviction**. Cet effet d'éviction peut aboutir à réduire la production.

Au terme de ce chapitre, nous avons pu comprendre que le financement de l'économie est un phénomène fondamental dans le fonctionnement de nos économies modernes et pour la croissance à long terme. Les dispositifs institutionnels dédiés au financement de l'économie – tout comme la régulation des acteurs et des pratiques – ont des répercussions considérables sur de nombreuses dimensions de la vie économie (croissance, propriété des entreprises, part-

age de la valeur ajoutée, système de retraites). Le financement de l'économie concerne et influence directement les décisions que les agents prennent aujourd'hui pour préparer l'avenir. Par conséquent, la réglementation mise en place par l'État et les instances supranationales, qui constitue les incitations orientant le comportement des agents, détermine l'efficacité du financement de l'économie, ses modalités et leurs conséquences sur les conditions de vie à long terme des citoyens dans les économies modernes.

Annexe 1 : changements du taux d'intérêt d'équilibre sur le marché des fonds prêtables et quantité de fonds prêtés. (D'après Mishkin, 2013, p. 125)

a) Changements de l'offre de fonds prêtables : motifs et conséquences sur le taux d'intérêt d'équilibre et la quantité de fonds prêtés.

La théorie de l'offre de fonds prêtables (ou théorie de la demande d'actifs) permet d'identifier les facteurs qui affectent l'offre de fonds prêtables. Nous présentons ici les principaux motifs d'une variation de l'offre de fonds prêtables.

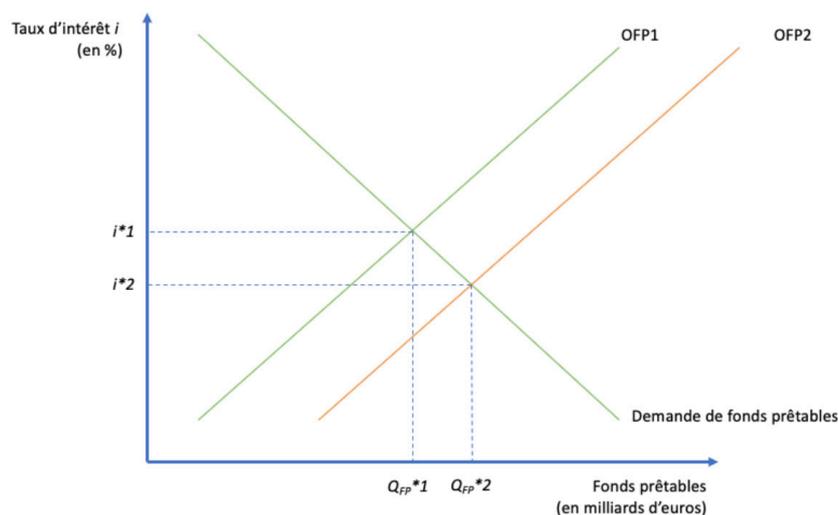
1. **La richesse des agents** : toutes choses égales par ailleurs, en période de croissance économique, le revenu disponible des agents s'accroît plus vite que leur consommation. L'épargne augmente et l'offre de fonds prêteable également. Ceci peut se représenter graphiquement par un déplacement vers la droite de l'offre de fonds prêteable. Conséquence, le taux d'intérêt d'équilibre diminue et la quantité de fonds prêtés augmente. Graphiquement, la courbe d'offre se déplace vers la droite.

En outre, si la propension à épargner augmente, l'épargne des ménages augmente, ce qui conduit à une hausse de l'offre de fonds prêtables.

Une variation en sens opposé du revenu et du patrimoine des agents lors d'une récession conduira à une diminution de l'offre de fonds prêtables, aboutissant à une augmentation du taux d'intérêt d'équilibre et une diminution de la quantité de fonds prêtés.

2. **Le risque relatif** (par rapport aux autres actifs) : lorsque le risque d'un actif (par exemple, d'une catégorie d'emprunteurs) augmente, les prêteurs sont moins enclins à prêter leurs fonds car ils craignent de n'être pas remboursés. Ils préfèrent donc placer leurs fonds dans d'autres actifs moins risqués et l'offre de fonds prêtables, pour cette catégorie d'actifs, se réduit. Graphiquement, la courbe d'offre se déplace vers la gauche.

Le marché des fonds prêtables : augmentation de l'offre



b) Changements de la demande de fonds prêtables : motifs et conséquences sur le taux d'intérêt d'équilibre et la quantité de fonds prêtés.

1. **La rentabilité anticipée des investissements des entreprises** : des débouchés anticipés grâce à l'achat d'une licence d'exploitation, la conquête d'un nouveau marché grâce à des investissements de capacité ou une rentabilité en hausse grâce à un investissement de rationalisation peuvent conduire l'entreprise à anticiper des profits plus élevés. Dès lors, elle cherchera à financer ses projets d'investissement et demandera des fonds pour le faire. Si la conjoncture est favorable, les occasions d'investissement qui semblent rentables sont plus nombreuses, pour tout niveau de taux d'intérêt, ce qui incite les entreprises à investir, donc à demander des fonds. Inversement, lors d'une conjoncture défavorable, les occasions d'investissement rentables, pour tout niveau de taux d'intérêt, diminuent, ce qui conduit à une diminution de la demande de fonds prêtables.

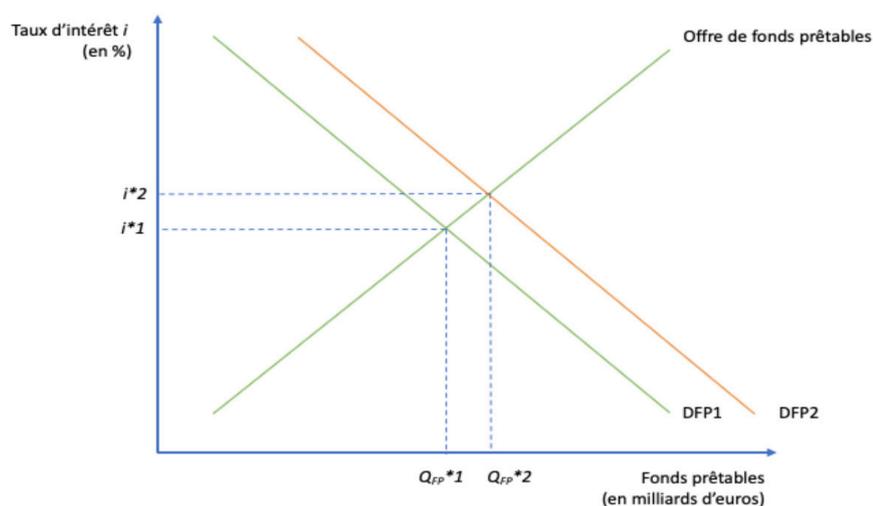
2. **L'inflation anticipée** : le taux d'intérêt réel, qui détermine le coût réel de l'emprunt, étant égal au taux d'intérêt nominal diminué de l'inflation, une augmentation de l'inflation diminue le taux d'intérêt réel, pour tout niveau de taux d'intérêt nominal. Le coût réel de l'emprunt, pour tout niveau de taux d'intérêt nominal, diminue donc lorsque l'inflation augmente. Si les agents anticipent une accélération de l'inflation, ils anticipent une baisse du coût réel de leur emprunt : par conséquent, ils peuvent emprunter davantage pour un même coût. Une hausse de l'inflation anticipée augmente donc la demande de fonds prêtables.

3. La politique budgétaire de l'État :

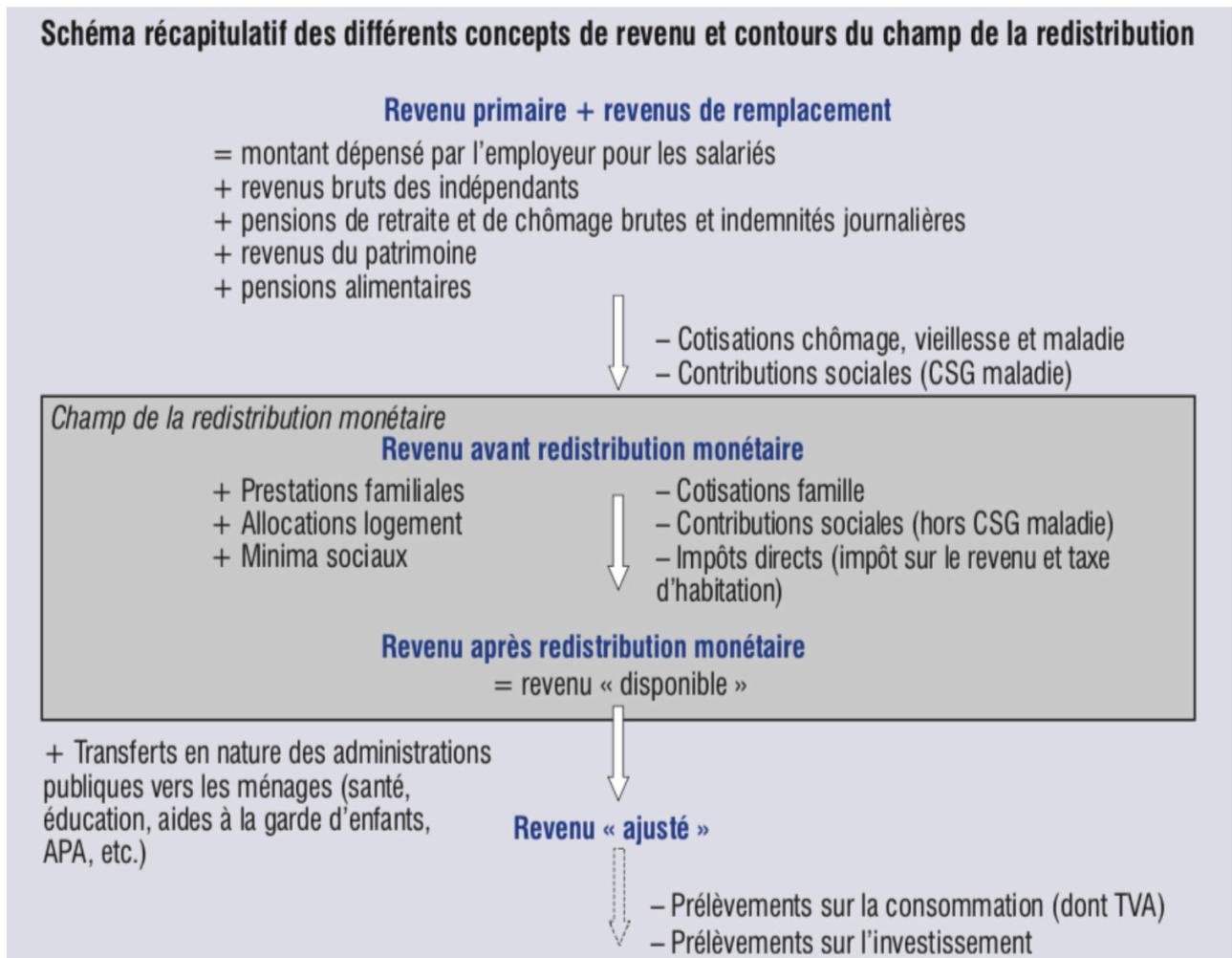
Une émission d'obligations d'État pour financer un déficit budgétaire (qui n'est pas fonction directe des taux d'intérêts) constitue une augmentation de la demande de fonds prêtables, pour tout niveau de taux d'intérêt

Les trois motifs présentés conduisent à une augmentation de la demande de fonds prêtables. Graphiquement, la courbe de demande se déplace vers la droite. En conséquence, le taux d'intérêt d'équilibre augmente et la quantité de fonds prêtés augmente aussi.

Le marché des fonds prêtables : augmentation de la demande



Annexe 2 – Les revenus des ménages : du revenu primaire au revenu disponible



Le revenu disponible se calcule à partir des revenus primaires. Ceux-ci rémunèrent la production. Pour des motifs de cohésion sociale, de solidarité ou selon des principes moraux, une société peut choisir de modifier la répartition des revenus et d'organiser une redistribution. Celle-ci commence par retirer aux revenus primaires des impôts directs et des cotisations sociales (les prélèvements obligatoires). Puis, la redistribution organise des transferts sociaux en versant des prestations sociales notamment.

Selon l'INSEE, « les prestations sociales (ou transferts sociaux) sont des transferts versés (en espèces ou en nature) à des individus ou à des familles afin de réduire la charge financière que représente la protection contre divers risques.

Elles sont associées à six grandes catégories de risques :

- La vieillesse et la survie (pensions de retraite, pensions de réversion, prise en

charge de la dépendance).

- La santé (prise en charge totale ou partielle de frais liés à la maladie, à l'invalidité, aux accidents du travail et aux maladies professionnelles).
- La maternité-famille (prestations familiales : prestations liées à la maternité, allocations familiales, aides pour la garde d'enfants).
- La perte d'emploi (indemnisation du chômage) et les difficultés d'insertion ou de réinsertion professionnelle.
- Les difficultés de logement (aides au logement).
- La pauvreté et l'exclusion sociale (minima sociaux : revenu minimum d'insertion- RSA, minimum vieillesse). »

La somme des revenus primaires et des transferts sociaux, diminuée des prélèvements obligatoires donne le revenu disponible des ménages

Bibliographie :

Aghion, Philippe, *Repenser la croissance économique*, Collège de France / Fayard, Collection Leçons inaugurales du Collège de France, 2016

Bacache-Beauvallet, Maya & Mayneris, Florian, *Le rôle de l'Etat. Fondements et réformes*, Bréal, Collection Thèmes et Débats, économie, 2006.

Banque de France, « Le financement des entreprises », *Note d'information d'octobre 2015*, 2015

--, « La détention par les non-résidents des actions des sociétés françaises du CAC 40 à la fin de l'année 2017 », *Bulletin de la Banque de France*, 219/1, Septembre-Octobre 2018 - https://publications.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/818316_bdf219-1_v10.pdf

Beitone, Alain, Cazorla, Antoine & Hemdane, Estelle, *Dictionnaire de science économique*, Dunod, 2019

Bénassy-Quéré, Agnès, Boone, Laurence & Coudert, Virginie, *Les taux d'intérêt*. Paris : La Découverte, 2015

Bénassy-Quéré, Agnès, Coeuré, Benoît, Jacquet, Pierre & Pisani-Ferry, Jean, *Politique économique*, 4^e édition, De Boeck, Collection Ouvertures économiques, 2017

Cour des comptes, *L'État et le financement de l'économie*, 2012

FIPECO, « Les dépenses publiques », *Les fiches de l'encyclopédie*, 2019

INSEE, « La redistribution : état des lieux en 2012 », France, portrait social, 2013.
--, « Tableaux de l'économie française », *Insee Références*, 2018

Mishkin, Frederic, *Monnaie, banque et marchés financiers*, 10^e édition, traduction et adaptation de la 10^e édition de *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*, Pearson, 2013

Pindyck, Robert & Rubinfeld, Daniel, *Microéconomie*, 9^e édition, traduction de la 9^e édition de *Microeconomics*, Pearson, 2017

Quiry, Pascal & Le Fur, Yann, *Finance d'entreprise. Pierre Vernimmen* - édition 2020, 18^e édition, Dalloz, 2019

SEC 2010 (Eurostat – Commission Européenne), *Système européen des comptes*, Collection Manuels et instructions, Union Européenne, 2013

Villieu Patrick, *Macroéconomie : consommation et épargne*. La Découverte, « Repères », 2008

Wasmer, Etienne, *Principes de microéconomie, Méthodes empiriques et théories modernes*, 3^e édition, Pearson, 2017

Qu'est-ce que la monnaie et comment est-elle créée ?

Objectifs d'apprentissage

- Connaître les fonctions de la monnaie et les formes de la monnaie.
- Comprendre comment le crédit bancaire contribue à la création monétaire, à partir du bilan simplifié d'une entreprise et de celui d'une banque.
- Comprendre le rôle de la banque centrale dans le processus de création monétaire, en particulier à travers le pilotage du taux d'intérêt à court terme sur le marché monétaire, et comprendre les effets que ces interventions peuvent produire sur le niveau des prix et sur l'activité économique



Table des matières

I. Qu'est-ce que la monnaie ?	3
A. Les fonctions de la monnaie	3
. 1. La fonction d'intermédiaire des échanges	3
. 2. La fonction d'unité de compte	4
Figure 1 : Le nombre de prix relatifs dans le cas de 4 biens	5
3. La fonction de réserve de valeur	5
Figure 2 : Les trois fonctions économiques de la monnaie	6
B. Les formes de la monnaie	6
1 – La monnaie fiduciaire	8
Graphique 1 : Part des différents moyens de paiement utilisés selon le montant de la transaction effectuée en France en 2016 (en % des transactions)	7
2 – La monnaie scripturale	8
« L'île à la monnaie de pierre »	8
Le bitcoin et les cryptomonnaies	11
Graphique 2 : La valeur d'un bitcoin en euros	11
II. Qui crée la monnaie et comment ?	12
A. La distinction banque centrale/banques commerciales	13
Le système européen de banques centrales	13
B. La contribution du crédit bancaire à la création monétaire	14
Le bilan	14
C. Un pouvoir de création monétaire limité	17
III. Quel est le rôle de la banque centrale dans le processus de création monétaire ?	18
A. Le pilotage des taux d'intérêt de court terme par la banque centrale	19
Graphique 3 : Taux directeur de la BCE et taux nominaux moyens des crédits (en %) en France du mois de janvier 2003 au mois d'octobre 2018	20
B. Les effets des interventions de la banque centrale	21
Cas n°1: Économie en situation de sous-emploi : capacités de production inemployées	22
Cas n°2: Économie en situation de plein-emploi : capacités de production saturées	22
Compléments pour les professeurs – la théorie quantitative de la monnaie	23
Références bibliographiques	25

I. Qu'est-ce que la monnaie ?

Regardons de près ce qu'il se passe lorsque nous devons régler nos achats à un commerçant. Nous disposons pour cela de plusieurs possibilités. Nous pouvons tout d'abord payer en « liquide », c'est-à-dire donner de petites rondelles en métal ornées composées d'alliages de cuivre (des « pièces ») ou de petits rectangles en fibres de coton (des « billets »). Nous pouvons également payer par « carte bancaire », c'est-à-dire présenter un petit rectangle en plastique sur lequel sont incrusté une bande magnétique et une puce électronique. Enfin, nous pouvons payer par « chèque », c'est-à-dire proposer un petit rectangle de papier que nous aurons daté et signé de notre main. Nous trouvons tout à fait normal de procéder ainsi pour payer le commerçant. Pourtant, ces pratiques sont en fait un peu étranges. Pourquoi le commerçant accepterait-il de travailler et céder les produits qu'il a en magasin en échange d'objets qui ont a priori très peu de valeur ou de la détention provisoire d'une carte en plastique elle aussi sans grande valeur ? La réponse, c'est qu'il sait que les pièces et billets qu'il recevra seront acceptées plus tard par d'autres personnes en échange de biens et de services qu'il désire. De même, il sait qu'en insérant la carte bancaire d'un client dans un lecteur relié à un réseau informatique ou en envoyant un chèque signé par un client à sa banque de l'argent sera transféré du compte bancaire du client vers le sien et que cet argent sera accepté comme paiement par une autre personne en échange de biens et de services. Pour le commerçant comme pour tous les autres agents économiques, l'argent liquide ou l'argent inscrit sur un compte bancaire sont en fait ce que les économistes appellent de la monnaie.

A. Les fonctions de la monnaie

Les économistes définissent généralement la monnaie par ce qu'elle fait, plus précisément par les fonctions économiques qu'elle remplit. Cette approche de la monnaie dite approche fonctionnaliste est ancienne puisqu'elle remonte au philosophe grec Aristote (384 av. J.-C. - 322 av. J.-C.). Généralement, les économistes considèrent que la monnaie remplit trois fonctions économiques principales ou dit autrement, qu'un objet est de la monnaie s'il remplit ces trois fonctions que nous allons expliciter.

1. La fonction d'intermédiaire des échanges

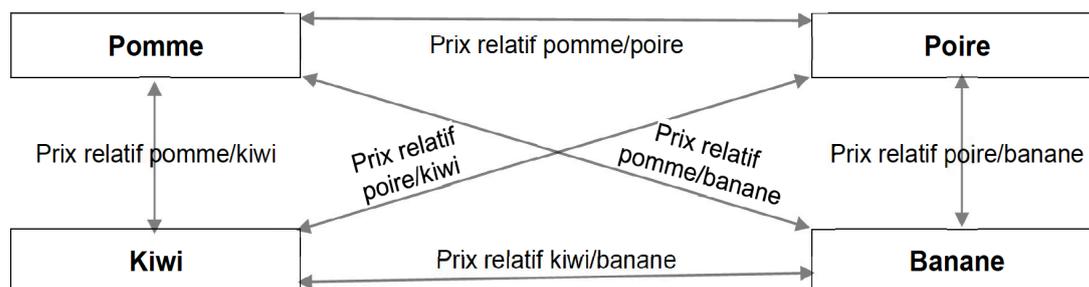
La monnaie est avant tout un « intermédiaire des échanges », c'est-à-dire un élément que les agents économiques peuvent utiliser pour acheter n'importe quel bien ou service qui s'échange sur un marché ou pour rembourser leurs dettes. Cela ne peut évidemment être possible que si chacun a confiance dans le fait que la monnaie qu'il reçoit sera accepté comme règlement par les autres agents. La monnaie repose donc sur la confiance. Dans les économies modernes, cette confiance repose sur l'État qui impose par la loi le fait d'accepter une monnaie comme moyen de paiement des achats ou de règlement des dettes, de paiement (on dit que

l'État donne « cours légal » à la monnaie considérée). Pour comprendre l'importance de la fonction d'intermédiaire des échanges, il faut s'imaginer ce que serait la vie quotidienne s'il n'existait pas d'intermédiaire des échanges et que les échanges prenaient uniquement la forme du troc, c'est-à-dire de l'échange de biens ou de services contre d'autres biens ou de services. Les agents économiques seraient alors confrontés au problème du « double coïncidence des besoins » : pour qu'un échange se réalise entre deux agents économiques, il faudrait que chacun dispose de quelque chose que veut l'autre. Un violoniste virtuose ne pourrait ainsi acheter des produits alimentaires que s'il trouve un commerçant qui soit prêt à échanger ses produits contre un petit récital de violon... ce qui peut être passablement compliqué. L'absence d'un intermédiaire des échanges limite donc les échanges dans une économie et donc, par la même occasion, la spécialisation des individus dans les tâches où ils sont les plus efficaces. Dès lors qu'un intermédiaire des échanges existe, la double coïncidence des besoins n'est plus nécessaire à l'échange. En reprenant l'exemple précédent, il n'est plus nécessaire que la personne qui souhaite écouter un récital de violon et la personne qui dispose des produits alimentaires soit une seule et même personne : la première « paie » le violoniste et, avec cet argent, le violoniste « paie » la seconde pour obtenir les produits alimentaires.

2. La fonction d'unité de compte

La monnaie est également une « unité de compte », c'est-à-dire un élément que les agents économiques utilisent pour exprimer les prix de tous les biens et services et le montant des dettes. Par exemple, en France, comme dans l'ensemble des pays de la zone euro, les prix des différents biens et services et le montant des dettes contractées sont exprimés en euro. La fonction d'unité de compte est évidemment très fortement liée à la fonction précédente : c'est parce que la monnaie permet d'acheter n'importe quel bien ou service et de rembourser n'importe quelle dette que les prix des biens et services et le montant des dettes peuvent s'exprimer en unité monétaires, c'est-à-dire en quantité de monnaie. Là encore, pour comprendre l'importance de cette fonction, il faut s'imaginer ce qu'il en serait 'il n'y avait pas d'unité de compte et que le prix de chaque produit s'exprimait sous la forme d'une liste (potentiellement très longue) de prix « relatifs » exprimés par rapport à chacun des autres produits existants. Supposons qu'il n'y ait que quatre produits échangeables, disons les pommes, les poires, les bananes et les kiwis. Chaque étiquette devrait comporter trois prix pour que l'on puisse comparer les prix des différents produits les uns par rapport aux autres. Il faudrait alors déterminer, en ne comptant pas deux fois le prix relatif de deux biens exprimés l'un par rapport à l'autre (les prix pomme/poire et poire/pomme), six prix relatifs : (1) le prix des pommes en termes de poires (combien de pommes pour une poire), (2) le prix des pommes en termes de banane, (3) le prix des pommes en termes de kiwi, (4) le prix des poires en termes de bananes, (5) le prix des poires en termes de kiwi et (6) le prix des bananes en termes de kiwi.

Figure 1 : Le nombre de prix relatifs dans le cas de 4 biens



Supposons maintenant qu'il y ait 1000 produits échangeables ! Imaginez la taille des étiquettes de prix (et le temps pour les lire), chaque étiquette devant alors comporter l'indication de 999 prix. De manière générale, si n produits sont échangeables, en l'absence d'unité de compte, chaque étiquette doit comporter $n-1$ prix relatifs. L'introduction d'une unité de compte par rapport à laquelle le prix de chaque produit peut être exprimé permet de réduire le nombre de prix qu'il faut afficher (il n'y a plus qu'un prix par produit) et comparer et facilite les calculs des différents agents économiques.

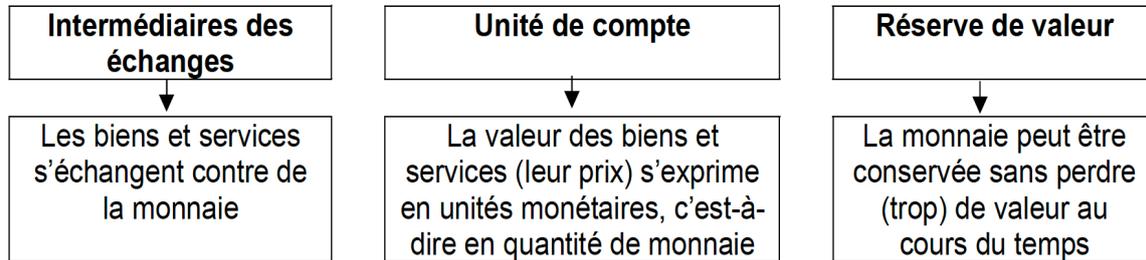
3. La fonction de réserve de valeur

La monnaie est enfin une « réserve de valeur », c'est-à-dire un élément que les agents économiques utilisent pour conserver du pouvoir d'achat à travers le temps et reporter à plus tard des décisions d'achat, d'investissement, etc. Par exemple, lorsqu'un agent économique dispose d'un billet 100 € dans son portefeuille, il n'a aucune obligation de les dépenser tout de suite et peut le garder pour le dépenser demain ou dans 10 ans. Toutefois, la « valeur » de ce billet n'est pas constante au cours du temps. En effet, s'il y a de l'inflation, c'est-à-dire que le niveau général des prix des biens et services augmente au cours du temps (ce qui est généralement le cas), les 100 € de notre agent économique ne permettront pas d'acheter la même quantité de biens et de services aujourd'hui, dans un mois ou dans un an. Plus l'inflation est forte, plus la monnaie perdra de sa valeur au cours du temps et moins la monnaie sera une bonne réserve de valeur. Certains pays ont connu ou connaissent des épisodes d'inflation extrêmement élevée que l'on appelle des épisodes d'*hyperinflation*¹. Le cas de l'Allemagne au début des années 1920 est certainement le plus célèbre. Plus proche historiquement de nous, on peut citer le cas du Venezuela où, d'après le FMI, le taux d'inflation est attendu à 10 000 000 % pour l'année 2019. Dans ces situations, la monnaie utilisée par les agents économiques n'est évidemment plus une véritable réserve de valeur et perd son statut de véritable monnaie. À noter que la monnaie n'est évidemment pas la seule réserve de valeur disponible :

¹ On appelle taux d'inflation le taux de variation d'indice des prix à la consommation. L'hyperinflation est généralement définie comme une situation où le taux d'inflation mensuel est supérieur à 50 %.

immobiliers, d'actions ou d'obligations (cf. chapitre « Comment les agents économiques se financent-ils ? ») est également une façon de détenir de la richesse et de la conserver dans le temps.

Figure 2 : Les trois fonctions économiques de la monnaie



Est donc considéré comme de la monnaie tout objet qui remplit trois fonctions bien précises : (1) la fonction *d'intermédiaire des échanges*, (2) la fonction *d'unité de compte* et (3) la fonction de *réserve de valeur*. Un élément ne remplit évidemment ces trois fonctions et ne joue donc le rôle de monnaie que dans une zone géographique donnée : les États-Unis pour le dollar américain, le Royaume-Uni pour la livre sterling ou la « zone euro » (c'est-à-dire l'ensemble des pays qui ont adopté l'euro pour monnaie) pour l'euro. Essayez d'acheter votre baguette en France avec un billet d'un dollar. Il y a peu de chances que le commerçant accepte la transaction : le billet d'un dollar constitue de la monnaie aux États-Unis mais pas en France

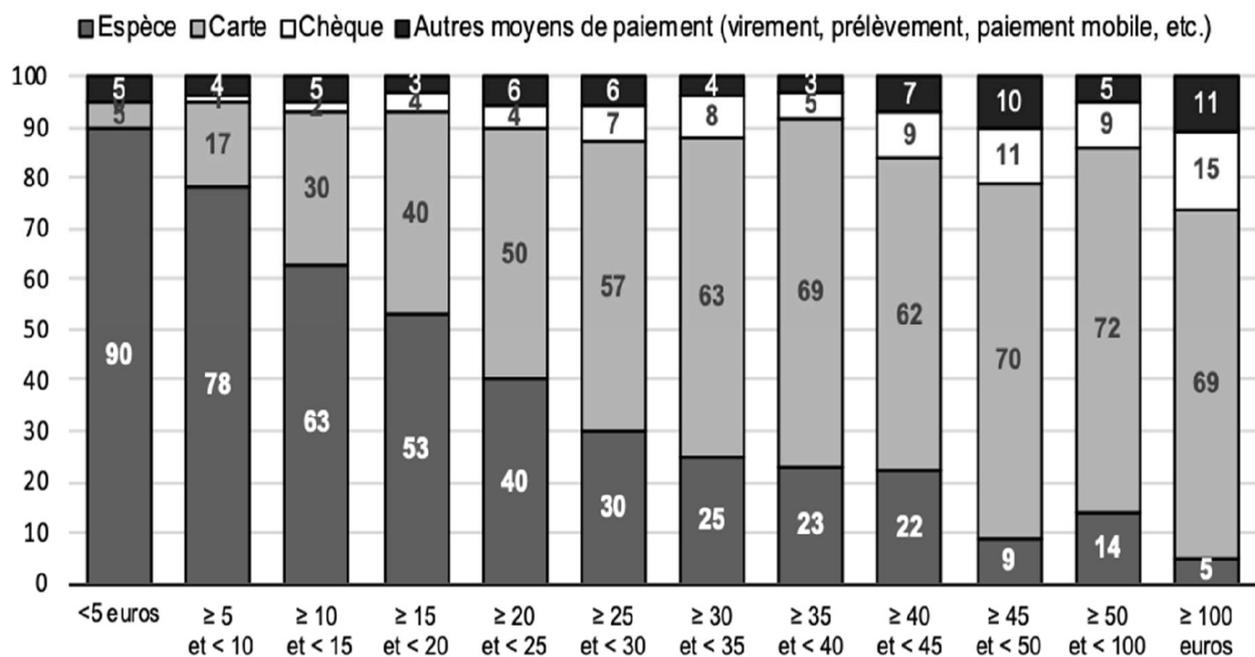
B. Les formes de la monnaie

Historiquement, la monnaie a pu prendre de nombreuses formes dont certaines peuvent paraître insolites : plumes, coquillages sels, lingots et pièces de métaux précieux, etc. Les cauris, une variété de coquillages présente dans l'océan Indien et l'océan, furent longtemps une des formes de monnaie la plus commune, utilisée dans les échanges par les marchands chinois, indiens et arabes, avant que l'usage de pièces métalliques ne s'impose progressivement. Les fei, de grandes roues en pierre – pour certaines impossibles à déplacer – furent même utilisés comme monnaie dans le cadre de certaines transactions sur la petite île de Yap en Micronésie, un archipel du Pacifique (voir encadré « L'île à la monnaie de pierre »). Dans les économies modernes, la monnaie prend deux formes : la monnaie « fiduciaire » et la monnaie « scripturale ».

1 – La monnaie fiduciaire

La monnaie fiduciaire regroupe ce que l'on appelle dans le langage courant « l'argent liquide² », c'est-à-dire les pièces et les billets de banque. Cette monnaie est dite fiduciaire (du latin fiducia : la confiance) car la valeur monétaire inscrite sur les pièces et les billets (leur « valeur faciale ») est très largement supérieure à la valeur des éléments qui les constituent (leur « valeur intrinsèque ») : les pièces et les billets n'ont de la valeur que parce que chacun a confiance dans le fait qu'ils seront acceptés par les autres agents économiques pour régler une transaction. Autrement dit, un billet de 5 € ne vaut 5 € que parce que chaque agent économique pense qu'il sera accepté pour régler une transaction de 5 €. La monnaie fiduciaire est aujourd'hui surtout utilisée pour des transactions représentant des montants relativement faibles. Ainsi, en France en 2016, 90 % des transactions de moins de 5 euros étaient réglées en espèce contre 5 % des transactions de plus de 100 euros (graphique 1). Du fait de son caractère peu traçable, la monnaie fiduciaire joue également un rôle non négligeable dans l'économie souterraine.

Graphique 1 : Part des différents moyens de paiement utilisés selon le montant de la transaction effectuée en France en 2016 (en % des transactions)



Source : « L'usage des espèces en France : priorité aux transactions de faibles valeurs, *Bulletin de la Banque de France*, Banque de France, novembre-décembre 2018

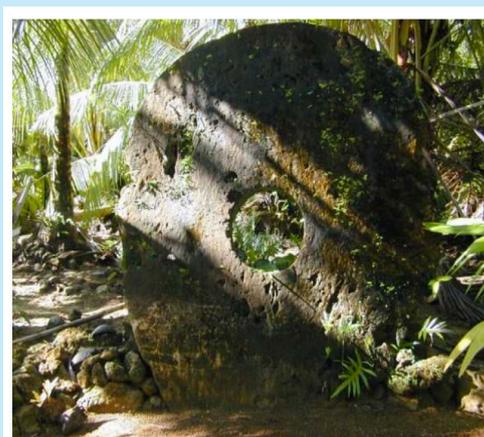
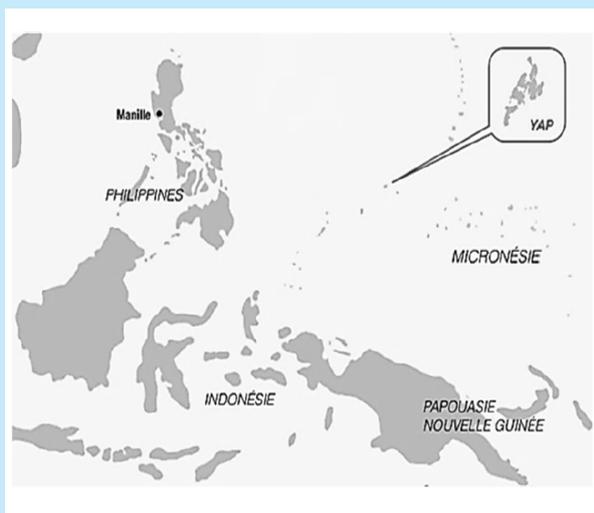
2 Le terme « monnaie fiduciaire » ne désigne généralement que les billets de banques, le terme « monnaie divisionnaire » étant utilisé pour désigner les pièces. Cette distinction s'explique par le fait qu'historiquement les pièces étaient constituées de métaux précieux et avaient donc une valeur intrinsèque. Aujourd'hui, les pièces ne sont plus constituées de métaux précieux et leur valeur repose donc, comme les billets, sur la confiance. C'est pour cela que nous utiliserons le terme de « monnaie fiduciaire » pour désigner à la fois les billets de banque et les pièces

2 – La monnaie scripturale

La **monnaie scripturale** est constituée des *dépôts bancaires à vue*, c'est-à-dire des sommes dont disposent les titulaires des comptes courants bancaires et qu'ils peuvent dépenser à la demande³, à n'importe quel moment et pour n'importe quel achat, simplement en utilisant leur carte de paiement, en signant un chèque ou en effectuant un virement. Cette monnaie est dite scripturale (du latin *scriptura* : l'écriture) car elle circule par un simple « jeu d'écriture » : lors d'un achat, le solde du compte bancaire de l'acheteur est simplement diminué du montant de l'achat et le solde du compte bancaire du vendeur est augmenté du même montant. Cette circulation passe par l'usage d'instruments de paiement que sont les chèques, les cartes de paiements, les virements, etc. Il faut faire attention au fait que ces instruments de paiement ne sont pas en eux-mêmes de la monnaie : ce sont les dépôts bancaires à vue qui constitue de la monnaie, les instruments de paiement ne sont qu'un moyen de transférer de la monnaie d'un compte bancaire à l'autre. La monnaie scripturale représente aujourd'hui plus 90 % de la monnaie en circulation.

« L'île à la monnaie de pierre »

Le prix Nobel d'économie américain Milton Friedman a consacré à un article en 1991 au cas de la « monnaie de pierre » de l'île de Yap, une petite île de l'archipel de Micronésie qui constitue le premier chapitre de son livre intitulé *La monnaie et ses pièges*. Il utilise cet exemple de l'île de Yap pour montrer que la monnaie est avant tout une affaire de confiance dont la valeur repose sur le fait qu'elle est acceptée comme moyen de paiement, et non sur ses qualités intrinsèques.



Monnaie de pierre, île de Yap

Eric Guinther, Wikimedia. Cette image est sous GFDL

« La plus occidentale des îles de l'archipel micronésien des Carolines - Uap ou Yap - comptait,

³ On parle de « dépôts bancaires » car il s'agit de sommes « déposées » sur des comptes bancaires par quelqu'un (le titulaire du compte lorsqu'il endosse un chèque, son employeur lorsqu'il lui vire son salaire, etc.). Ces dépôts bancaires sont dits « à vue » car le titulaire peut utiliser ces sommes à tout moment.

à l'époque de la colonisation allemande de ce groupe d'îles, entre 1899 et 1919, quelque cinq à six mille habitants. Leurs moeurs et leurs coutumes ont été décrites par l'anthropologue américain William Henry Furness III qui, pour avoir vécu plusieurs mois parmi eux, leur consacra en 1910 un ouvrage passionnant, intitulé « L'île à la monnaie de pierre⁴ », en raison du système monétaire local qui l'avait particulièrement frappé; c'est aussi le titre du présent chapitre :

Comme leur île ne renferme aucun métal, ils ont eu recours à la pierre. Celle-ci, qu'il leur faut extraire et façonner, représente aussi pleinement un travail que les pièces métalliques des pays civilisés, dont la matière première est tirée du sous-sol avant d'être traitée. Ils utilisent ainsi comme instrument d'échange des roues de pierre de grande taille, peu friables et épaisses, d'un diamètre de 30 cm à 3,6 m, qu'ils appellent *fei* ; ces roues sont percées en leur centre d'un trou proportionné à leur diamètre, où peut être enfilée une perche assez grosse et assez robuste pour en supporter le poids et faciliter leur transport. Ces « pièces de monnaie » de pierre sont faites d'un calcaire que l'on trouve sur une autre île, distante d'environ quatre cents milles. Elles sont extraites des carrières de cette île, taillées sur place, et rapportées à Uap par des navigateurs indigènes d'esprit aventureux, sur des canots ou des radeaux ... Cette monnaie de pierre présente une caractéristique notable : son propriétaire n'a pas besoin d'en détenir matériellement la possession. Si la conclusion d'une transaction implique le prix d'un *fei* trop lourd pour être aisément transportable, son nouveau propriétaire accepte parfaitement en paiement une simple attestation de propriété, sans même l'apposition sur la pierre d'une marque distinctive signalant l'échange réalisé : la « monnaie » demeure sur les terres de son précédent propriétaire. Mon vieil et fidèle ami Fatumak m'a assuré que vivait dans le village voisin une famille dont la richesse était admise et reconnue par tous ; cependant personne - et pas même cette famille - ne l'avait jamais vue ni touchée ; elle consistait en un énorme *fei* dont seule la tradition orale certifiait la taille : depuis deux ou trois générations, et à l'époque encore, il reposait au fond de la mer ! De nombreuses années auparavant, en effet, un ancêtre de cette famille, étant allé chercher des *fei*, s'était assuré la possession de cette pierre énorme et de très grande valeur ; il l'avait placée sur un radeau pour la remorquer vers son île. Une violente tempête s'éleva et les hommes d'équipage, pour ne pas périr, durent trancher l'amarre du radeau, qui dériva ; la pierre coula et disparut à leurs yeux. Arrivés chez eux, ils témoignèrent tous de la très grande taille du *fei* et de son extraordinaire qualité, et affirmèrent que son propriétaire n'était en rien responsable de sa perte. Sur ce, les insulaires, hommes d'une foi simple, admirèrent que sa disparition purement accidentelle ne méritait pas qu'on en parlât et que quelques centaines de pieds d'eau au large ne devaient pas affecter sa valeur marchande puisqu'elle avait été taillée selon l'usage. La pierre conserva donc intact son pouvoir d'achat, absolu-

4 Furness, William Henry. The Island of Stone Moncy: Uap and The Carolines, 1910

ment comme si elle avait été déposée, bien visible, devant la maison de son propriétaire. Les véhicules à roues sont inconnus à Yap, et donc les routes carrossables, mais des sentiers bien balisés permettent les communications entre les différents hameaux. Quand le gouvernement allemand entra en possession des Carolines pour les avoir acquises de l'Espagne en 1898, un grand nombre de ces sentiers étaient en mauvais état, et les chefs de district reçurent l'ordre de les réparer pour en permettre une meilleure utilisation. Cependant, les pavés de corail à peine dégrossis convenaient parfaitement aux pieds nus des indigènes, et les ordres, quoique réitérés, demeurèrent lettre morte. En fin de compte, on décida de frapper d'une amende les chefs de district désobéissants. Les Allemands eurent en définitive la bonne idée de percevoir cette amende en envoyant dans chaque *failu* et chaque *pabai* des districts réticents, un homme chargé tout simplement de marquer d'une croix de peinture noire un certain nombre des *fei* qui avaient le plus de valeur, indiquant ainsi que ces pierres étaient devenues la propriété du gouvernement. Cette mesure eut instantanément un effet magique ; les habitants, douloureusement appauvris, entreprirent si bien la réparation de leurs routes d'une extrémité à l'autre de l'île qu'on croirait être maintenant dans un beau parc. Le gouvernement fit alors effacer les croix. Tout alla très vite. L'amende payée, les heureux *failus* récupérèrent leur capital, et jouirent

Comme je l'ai fait moi-même, le lecteur moyen se dira : « C'est stupide. Comment des gens peuvent-ils être aussi peu logiques ? » Mais avant de juger trop sévèrement les innocents habitants de Yap, on doit se rappeler un épisode de l'histoire des États Unis qui aurait bien pu provoquer une réaction similaire à celle de nos insulaires. En 1932-1933, craignant l'abandon par l'Amérique de l'étalon-or fondé sur le prix traditionnel de 20,67 dollars l'once de métal, la Banque de France demanda à la Banque de réserve fédérale de New York de convertir en or la plus grande partie de ses avoirs en dollars aux États-Unis. Pour éviter de transporter cet or à travers l'Atlantique, la Banque de France demanda simplement à la Banque de réserve fédérale de le conserver pour son compte. Des employés descendirent donc à la chambre forte les lingots qui revenaient à la Banque de France et les placèrent dans des tiroirs distincts sur lesquels ils apposèrent des étiquettes ou des marques indiquant que leur contenu appartenait à la France. Ces tiroirs auraient d'ailleurs pu être signalés d'une « croix de peinture noire », réplique exacte de celle par laquelle les Allemands avaient identifié leurs pierres. Les journaux financiers firent leurs titres de cette « perte d'or », d'une menace pour le système financier américain, ou d'autres manchettes du même genre. Les réserves d'or des États-Unis avaient diminué, celles de la France avaient augmenté. Aux yeux des marchés, le dollar s'était affaibli, et le franc renforcé. Ce qu'on a qualifié de ponction d'or par la France sur les États-Unis a été l'un des facteurs de la panique bancaire ultérieure de 1933. La crainte éprouvée par la Banque de réserve fédérale de se trouver affaiblie au plan monétaire parce que certains tiroirs de sa chambre forte portaient une marque particulière diffère-t-elle fondamentalement de la conviction des insulaires de Yap que des signes tracés sur leur monnaie de pierre les avaient appauvris ? De même, le sentiment de la Banque de France d'être en meilleure situation monétaire grâce aux marques apposées sur quelques tiroirs dans un sous-sol situé à trois mille milles, diffère-t-il de la conviction d'une famille de Yap d'être plus riche grâce à

une pierre immergée à une centaine de milles de chez elle ? À cet égard, combien d'entre nous ont-ils réellement la certitude personnelle et directe de l'existence de la plupart des éléments que nous considérons comme constitutifs de notre richesse ? Nous détenons, plus probablement, des écritures sur un compte bancaire, la propriété de certains biens authentifiée par des papiers qu'on appelle actions de capital, etc. Les insulaires de Yap considéraient comme l'expression de leur richesse des pierres extraites d'une carrière et taillées sur une île lointaine avant d'être apportées sur leur sol. Pendant un siècle et plus, le monde civilisé a considéré comme une manifestation concrète de sa richesse un métal tiré des profondeurs de la terre, raffiné à grand peine, transporté sur de longues distances, pour être de nouveau profondément enfoui sous le sol dans des chambres fortes sophistiquées. L'une de ces deux pratiques est-elle plus rationnelle que l'autre ? Ce que montrent ces deux exemples – et on pourrait en citer bien d'autres – est l'importance que revêt, en matière monétaire, l'apparence, l'illusion, ou le « mythe », lorsque le doute est exclu. Notre monnaie, celle avec laquelle nous avons été élevés, le système qui la gouverne, tout cela nous semble « réel » ou « rationnel ». Par contre, la monnaie des autres pays nous apparaît souvent comme un papier ou un métal sans valeur, même quand il s'agit de coupures ou de pièces dotées d'un grand pouvoir d'achat. »

Source : Friedman, Milton, *La monnaie et ses pièges*, Dunod, 1993, pp. 19-22

Le bitcoin et les cryptomonnaies

En 2008, un certain Satoshi Nakamoto (qui pourrait être le pseudonyme utilisé par une personne ou un groupe de personnes) met en ligne un article décrivant le fonctionnement d'un réseau informatique d'échange décentralisé « pair-à-pair » s'appuyant sur une nouvelle technologie, la blockchain, qui grâce au recours à des techniques de cryptographie, permet d'authentifier et de sécuriser les transactions effectuées sur le réseau tout en assurant une certaine forme d'anonymat. Ce qui s'échange sur ce réseau, ce sont des bitcoins (de bit – unité d'information binaire – et de coin – pièce de monnaie). Pour se connecter à ce réseau, il est nécessaire d'installer un logiciel spécifique (« portefeuille » ou « wallet ») sur son ordinateur ou son smartphone qui permettra de stocker ses bitcoins et d'effectuer des transactions avec les autres utilisateurs connectés au réseau. La particularité du bitcoin réside dans le mode de vérification et de sécurisation des transactions qu'on appelle le « minage ». Certains membres du réseau, qui disposent d'un matériel informatique approprié et qu'on appelle les « mineurs », vont authentifier les transactions et les inscrire une fois authentifiée dans une blockchain (« chaîne de bloc »), sorte de registre public que chaque membre du réseau peut consulter à tout moment mais pas modifier. Pour inciter les membres du réseau à « miner », les mineurs sont rémunérés par des bitcoins nouvellement créés par le système. Il existe aujourd'hui plus de 1 500 réseaux de ce type, sur lesquels s'échangent ce qu'on appelle communément des « cryptomonnaies ». Ces cryptomonnaies sont-elles des monnaies ? À l'heure actuelle, non. En effet, aucune cryptomonnaie ne peut être aujourd'hui considérée comme un intermédiaire des échanges universellement accepté. Rien n'oblige les entreprises ou les administrations à les accepter et, en pratique, rares sont celles qui le font. Les cryptomonnaies ne sont pas

non plus des unités de compte avec lesquelles on pourrait exprimer le prix de tous les autres biens. Enfin, les valeurs de la plupart des différentes cryptomonnaies existantes à l'heure actuelle ne sont pas suffisamment stables pour qu'elles puissent jouer le rôle de réserves de valeur. Prenons le cas du bitcoin. Le graphique 2, qui représente l'évolution de sa valeur en euros de septembre 2014 à septembre 2019.

Graphique 2 : La valeur d'un bitcoin en euros



Source : www.boursorama.com, 2019.

On le voit, la valeur du bitcoin est extrêmement volatile, ce qui constitue le principal frein à son utilisation dans les transactions. Consciente de ce problème, Facebook qui projette de lancer en 2020 sa propre cryptomonnaie, le libra, envisage un système censé éviter ce problème de forte volatilité et assurer une valeur stable de sa cryptomonnaie par rapport à un « panier » de monnaie (le dollar, l'euro) grâce à la mise en place d'une « caisse d'émission » : un libra ne pourra être émis que si l'autorité qui gèrera le système disposera « en caisse » d'une quantité suffisante de dollars, d'euros, etc.

II. Qui crée la monnaie et comment ?

« Le système bancaire moderne fabrique de l'argent à partir de rien. Ce processus est sans doute le tour de passe passe le plus étonnant jamais inventé... »

Sir Josiah Stamp, directeur de la Banque d'Angleterre de 1928 à 1941.

Dans les économies modernes, ce sont les banques qui créent la monnaie. Les banques disposent en effet du « privilège » de pouvoir créer de la monnaie scripturale à partir de rien lorsqu'elles accordent des crédits à leurs clients, en inscrivant simplement les sommes prêtées sur les comptes des clients en question. Seule une banque, la banque centrale, dispose toutefois du « privilège » de pouvoir créer, émettre de la monnaie fiduciaire. L'essentiel de la création de monnaie résulte de l'activité de crédit des banques dites commerciales.

A. La distinction banque centrale/banques commerciales

Les banques sont des intermédiaires financiers qui ont reçoivent des dépôts, offrent des moyens de paiement, accordent des prêts et qui, comme nous venons de l'écrire, disposent du « droit » de pouvoir créer de la monnaie scripturale à partir de rien lorsqu'elles accordent des prêts à leurs clients, en inscrivant simplement les sommes prêtées sur les comptes des clients en question.

Les systèmes bancaires nationaux sont aujourd'hui hiérarchisés : ils sont constitués d'une multitude de banques commerciales et d'une banque centrale.

- Les banques commerciales regroupent tout simplement ce que nous appelons banque dans la vie de tous les jours : ce sont les banques qui ont pour clients les individus ou les entreprises (la Société générale, BNP Paribas, le Crédit agricole ou encore la Banque postale sont des exemples de banques commerciales).

- La banque centrale est une banque un peu particulière qui joue tout d'abord le rôle de « banque des banques » : chaque banque commerciale doit disposer d'un compte bancaire auprès de la banque centrale et c'est par l'intermédiaire de ces comptes que les banques commerciales règlent les dettes qu'elles ont entre elles. Elle joue également le rôle d' « institut d'émission » de la monnaie fiduciaire : elle seule dispose du pouvoir émettre de la monnaie fiduciaire, c'est-à-dire créer des pièces et des billets⁵.

Du fait de son statut un peu particulier, la banque centrale joue un rôle majeur dans le bon fonctionnement du système bancaire dans son ensemble et dans le processus de création monétaire (sur lequel nous reviendrons).

Le système européen de banques centrales

De manière générale, chaque pays dispose de sa propre banque centrale (par exemple la Réserve fédérale aux États-Unis, la Banque d'Angleterre au Royaume-Uni ou encore la Banque du Japon au Japon). Le cas de la « zone euro », c'est-à-dire des 28 pays de l'Union européenne qui ont adopté l'euro, est un peu complexe car il n'y a pas une banque centrale mais 28 banques centrales nationales dans chacun des pays de la zone (la Banque de France en France, la Banque fédérale ou Bundesbank en Allemagne, la Banque d'Italie en Italie, etc.) qui jouent le rôle de banque des banques des pays concernés mais qui sont chapeautées par une Banque centrale européenne (BCE). On appelle système européen de banques centrales (SEBC)

⁵ En réalité, la banque centrale dispose quelque fois uniquement du monopole d'émission des billets, les pièces étant alors émises par le gouvernement. Toutefois, lorsque c'est le cas, elle contrôle le volume des pièces qui peuvent être émises. On peut donc faire comme si elle disposait du monopole d'émission de la monnaie fiduciaire, billets de banque et pièces

l'ensemble composé des 28 banques centrales nationales et de la BCE. Dans la suite, nous laisserons cette particularité de côté et considérerons que l'ensemble des banques centrales nationales de la zone euro et la BCE constitue une seule et même banque centrale.

On peut donc distinguer, au sein de la monnaie scripturale, deux catégories : (1) les dépôts bancaires des individus et des entreprises auprès des banques commerciales qui « circule dans l'économie, c'est-à-dire qu'ils sont utilisés par les individus et les entreprises pour régler les transactions entre eux ; (2) les dépôts bancaires des banques commerciales auprès de la banque centrale qui ne circule pas dans l'économie car ils ne sont utilisés que pour les paiements entre banques et restent sur les comptes que les banques détiennent à la banque centrale. La monnaie fiduciaire et les dépôts des banques commerciales auprès de la banque centrale constituent ce que l'on appelle la monnaie banque centrale ou plus simplement la monnaie centrale, car elle est émise par la banque centrale. Notons qu'une partie seulement de cette monnaie centrale, la monnaie fiduciaire, « circule » dans l'économie

B. La contribution du crédit bancaire à la création monétaire

C'est l'activité de crédit des banques commerciales qui est aujourd'hui à l'origine de l'essentiel de la création monétaire. Pour comprendre comment le crédit bancaire contribue à la création monétaire, prenons le cas d'une entreprise qui emprunte à sa banque. Imaginons que l'entreprise Dupont & Dupond souhaite acquérir de nouveaux ordinateurs pour équiper ses bureaux pour un montant de 20 000 € mais qui ne dispose pas des fonds nécessaires. Elle se tourne donc vers sa banque, la Banque régionale du Nord, et lui demande un crédit de 20 000 €. Suite à l'examen du dossier de l'entreprise, la Banque régionale du Nord accepte et accorde ce crédit à l'entreprise Dupont & Dupond. Pour ce faire, la Banque régionale du Nord peut utiliser une partie des dépôts non utilisés de sa clientèle mais elle a également la possibilité de créer simplement de la monnaie scripturale par un « simple jeu d'écriture » sans toucher aux dépôts des autres clients : la Banque régionale du Nord inscrit alors simplement le montant de 20 000 € sur le compte bancaire à vue que Dupont & Dupond possède auprès d'elle.

Le bilan

Le bilan d'un agent économique est un document qui résume sa situation financière. Il se présente sous la forme d'un tableau à deux colonnes où est indiqué le montant de tout ce qu'il possède (son « actif ») dans la colonne de gauche et le montant de tout ce qu'il doit (son « passif ») dans la colonne de droite. Le passif renseigne sur l'origine des financements qui ont servi à acquérir ce qui figure à l'actif. À l'actif du bilan d'une entreprise (bancaire ou non bancaire) figurent notamment ses dépôts sur le compte qu'elle détient auprès de sa banque, la valeur de son capital (matériels, machines, bâtiments, etc.) ou encore les créances clients qu'elle détient, c'est-à-dire les sommes que ses clients lui doivent ; au passif de son bilan figure

notamment ses dettes.

Bilan simplifié d'une entreprise	
Actif (ce que possède l'entreprise)	Passif (ce que doit l'entreprise)
notamment :	notamment
- Dépôts auprès de sa banque :€	- Dettes :€
- Créances clients : €	
- Matériels et bâtiments : €	

Dans le cas d'une banque, on trouvera donc à l'actif ses dépôts sur le compte qu'elle détient auprès de la banque centrale, la valeur des créances qu'elle détient (c'est-à-dire les sommes que ceux qui lui ont emprunté de l'argent sont censés rembourser) ou encore la valeur des matériels (ordinateurs de la banque par exemple) ou des bâtiments. Au bilan figurent les dettes de la banque à proprement parler mais également les dépôts bancaires de ses clients qui correspondent à des sommes que la banque « doit » à ses clients lorsque ceux-ci souhaitent les dépenser.

Bilan simplifié d'une banque	
Actif (ce que possède la banque)	Passif (ce que doit la banque)
notamment :	notamment :
- Dépôts auprès de la banque centrale :€	- Dettes :€
- Créances : €	- Dépôts des clients :€
- Matériels et bâtiments : €	

Par définition, l'actif et le passif sont toujours strictement égaux (le verbe italien *bilanciare* signifiant « compenser », « équilibrer »).

Cette opération de création monétaire peut être représentée à partir des bilans simplifiés (voir encadré « Le bilan ») de la banque et de l'entreprise. Le crédit se traduit tout d'abord par une augmentation simultanée de 20 000 € de l'actif de Dupont & Dupond (ces 20 000 ce que l'entreprise possède) et du passif de la Banque régionale du Nord (ce que la banque doit) : ces 20 000 € constitue un actif pour l'entreprise qui peut les dépenser et un passif pour la banque qui doit pouvoir les fournir à l'entreprise lorsque celle-ci souhaite les dépenser. Ce crédit est une créance pour la banque (la banque récupèrera la somme de 20 000 €) et une dette pour l'entreprise (l'entreprise devra la somme de 20 000 €) : il se traduit donc par une hausse simultanée de 20 000 € des créances et donc de l'actif de la Banque régionale du Nord et de l'endettement et donc du passif de Dupont & Dupond.

Impact sur le bilan simplifié de la Banque régionale du Nord de l'octroi du crédit de 20 000 €	
Actif (ce que possède la banque)	Passif (ce que doit la banque)
Créances : <i>Créances détenues sur Dupont & Dupond</i> + 20 000 €	Dépôts bancaires à vue : <i>Solde du compte bancaire de Dupont & Dupond</i> + 20 000

Impact sur le bilan simplifié de l'entreprise Dupont & Dupond de l'octroi du crédit de 20 000 €	
Actif (ce que possède l'entreprise)	Passif (ce que doit l'entreprise)
Dépôts auprès de la Banque régionale du Nord + 20 000 €	Dettes auprès de la Banque régionale du Nord + 20 000 €

Dans ce cas, il y a bien eu création de monnaie scripturale suite à l'octroi du crédit puisque les montants des dépôts bancaires à vue ont augmenté de 20 000 € suite à l'opération (le montant des dépôts de Dupont & Dupond a augmenté de 20 000 € sans que les dépôts des autres clients n'aient diminué). Selon une formule célèbre : « les crédits font les dépôts ». Le remboursement d'un crédit a un effet rigoureusement inverse. Le remboursement de sa dette par l'entreprise Dupont & Dupond se traduit par une disparition de la créance de 20 000 € au passif de la banque et par une réduction de 20 000 € du solde du compte bancaire à vue de Dupont & Dupond. Il y a eu destruction de monnaie scripturale suite au remboursement : les montants des dépôts bancaires à vue ont diminué de 20 000 €.

Impact sur le bilan simplifié de la Banque régionale du Nord du remboursement du crédit de 20 000 €	
Actif (ce que possède la banque)	Passif (ce que doit la banque)
Créances : <i>Créances détenues sur Dupont & Dupond</i> - 20 000 €	Dépôts bancaires à vue : <i>Solde du compte bancaire de Dupont & Dupond</i> - 20 000 €

Impact sur le bilan simplifié de l'entreprise Dupont & Dupond du remboursement du crédit de 20 000 €	
Actif (ce que possède l'entreprise)	Passif (ce que doit l'entreprise)
Dépôts auprès de la Banque régionale du Nord - 20 000 €	Dettes auprès de la Banque régionale du Nord - 20 000 €

Évidemment, sur une période donnée, de nombreux crédits sont accordés (création de monnaie) et de nombreux crédits sont remboursés (destruction de monnaie). Si les flux de nouveaux crédits accordés sont supérieurs aux flux de crédits anciens remboursés, il y a plus de monnaie créée que de monnaie détruite et l'activité de crédit contribue donc à augmenter la masse monétaire, c'est-à-dire de la quantité de monnaie en circulation dans une économie. Si c'est l'inverse, l'activité de crédit contribue à réduire la masse monétaire, c'est-à-dire de la quantité de monnaie en circulation dans une économie.

C. Un pouvoir de création monétaire limité

Les banques commerciales ont le pouvoir de créer leur propre monnaie scripturale en créditant les comptes bancaires de leurs clients, mais ce pouvoir n'est pas illimité. En effet, chaque banque commerciale a le devoir d'assurer la conversion de « sa » monnaie scripturale dans les autres formes de monnaie : billets ou monnaie scripturale des autres banques. C'est cette obligation qui limite son pouvoir de création monétaire et l'empêche de créer de la monnaie de manière illimitée. Reprenons notre exemple précédent. Dupont & Dupond a emprunté 20 000 € afin d'acheter de nouveaux ordinateurs qu'elle paie par chèque à l'entreprise Ordi & Co. Si Ordi & Co est cliente de la Banque régionale du Nord comme Dupont & Dupond, aucun problème : la Banque régionale du Nord diminue de 20 000 € le solde du compte bancaire de Dupont & Dupond et augmente de 20 000 € celui d'Ordi & Co. Par contre, si Ordi & Co est cliente d'une autre banque, disons la Banque régionale du Sud, la situation est différente car la Banque régionale du Nord ne peut augmenter (ou diminuer) le solde d'un compte détenu dans une autre banque : la Banque régionale du Nord se retrouve à devoir régler 20 000 € à la Banque régionale du Sud qui ensuite augmentera de 20 000 € le solde du compte bancaire d'Ordi & Co. Pour ce faire, elle doit demander à la banque centrale, la « banque des banques », de virer 20 000 € de monnaie centrale de son compte à celui de la Banque régionale du Sud

Bilan de la Banque régionale du Nord				Bilan de la Banque régionale du Sud			
Actif		Passif		Actif		Passif	
Dépôts de la Banque régionale du Nord à la banque centrale	- 20 000 €	Solde du compte de l'entreprise Dupont & Dupond	- 20 000 €	Dépôts de la Banque régionale du Sud à la banque centrale	+ 20 000 €	Solde du compte de l'entreprise Ordi & Co	+ 20 000 €

Si Dupont & Dupond avait décidé de payer en liquide Ordi & Co, le problème pour la Banque régionale du Nord aurait été le même car elle ne peut créer elle-même les billets : pour répondre à la demande de Dupont & Dupond, elle aurait « acheté » 20 000 € de billets à la banque centrale et son compte en monnaie centrale auprès de la banque centrale aurait été débité d'autant. Par conséquent, lorsqu'une banque commerciale crée de la monnaie, elle doit disposer de monnaie centrale sur son compte auprès de la banque centrale pour faire face aux « fuites » que représente les retraits en espèces de ses clients et aux transferts d'argent vers les autres banques commerciales. Si elle ne dispose pas de suffisamment de monnaie centrale, comme elle ne peut la créer, elle doit se « refinancer », c'est-à-dire emprunter de la monnaie centrale à un certain taux d'intérêt aux autres banques. Ces prêts sont des prêts à court terme d'un jour à quelques mois. Une banque peut se refinancer sur le **marché monétaire** interban-

caire⁶, c'est-à-dire le marché sur lequel les banques se prêtent les unes aux autres de la monnaie centrale, ou bien directement auprès de la banque centrale. La création de monnaie scripturale par l'octroi de crédit a donc un coût pour les banques commerciales en termes de monnaie centrale. C'est pour cela que, en dépit du « privilège » de création monétaire qui leur est accordé, elles ne créent pas de la monnaie de manière illimitée. À l'inverse, si elle dispose de suffisamment de monnaie centrale, elle peut déposer la monnaie centrale qu'elle a « en trop » auprès de la banque centrale sur un compte rémunéré ou bien prêter cette monnaie centrale sur le marché monétaire interbancaire.

III. Quel est le rôle de la banque centrale dans le processus de création monétaire ?

En tant que seule créatrice de monnaie centrale, la banque centrale joue un rôle important dans les conditions de refinancement des banques commerciales : elle peut agir sur le coût du refinancement et par conséquent sur l'activité de crédit des banques commerciales, et ainsi influencer l'évolution de la quantité de monnaie en circulation dans l'économie. On appelle politique monétaire l'ensemble des interventions de la banque centrale qui ont pour objectif d'influencer l'évolution de la quantité de monnaie en circulation. L'indépendance de la banque centrale à l'égard du gouvernement dans la détermination de sa politique monétaire varie selon les pays et les époques. Au sein de la zone euro et dans la plupart des pays développés, les banques centrales sont relativement indépendantes et déterminent leurs politiques par rapport à des objectifs généraux qui leur ont été fixés par l'État, généralement la stabilité des prix et la croissance de l'activité économique. Comment la banque centrale intervient-elle dans le processus de création monétaire ? Quels sont les effets sur ces interventions sur le niveau des prix et sur l'activité économique ?

La BCE a pour objectif prioritaire de maintenir le taux d'inflation à un niveau inférieur mais proche de 2 % et, si l'objectif est atteint, elle peut intervenir afin de contribuer aux objectifs de l'Union européenne définis dans les traités européens tels que la croissance économique, le plein-emploi ou encore la préservation de l'environnement tant que cela ne contrevienne pas à l'objectif prioritaire de stabilité des prix.

⁶ Le marché monétaire désigne un ensemble de marchés sur lequel des institutions financières et des entreprises prêtent et empruntent à court terme (moins d'un ou deux ans). Ici, nous nous intéressons uniquement à un de ces marchés, le marché monétaire interbancaire. Sur lequel n'interviennent que des banques. Dans la suite, lorsque nous parlerons de marché monétaire, il sera toujours question du marché monétaire interbancaire.

A. Le pilotage des taux d'intérêt de court terme par la banque centrale

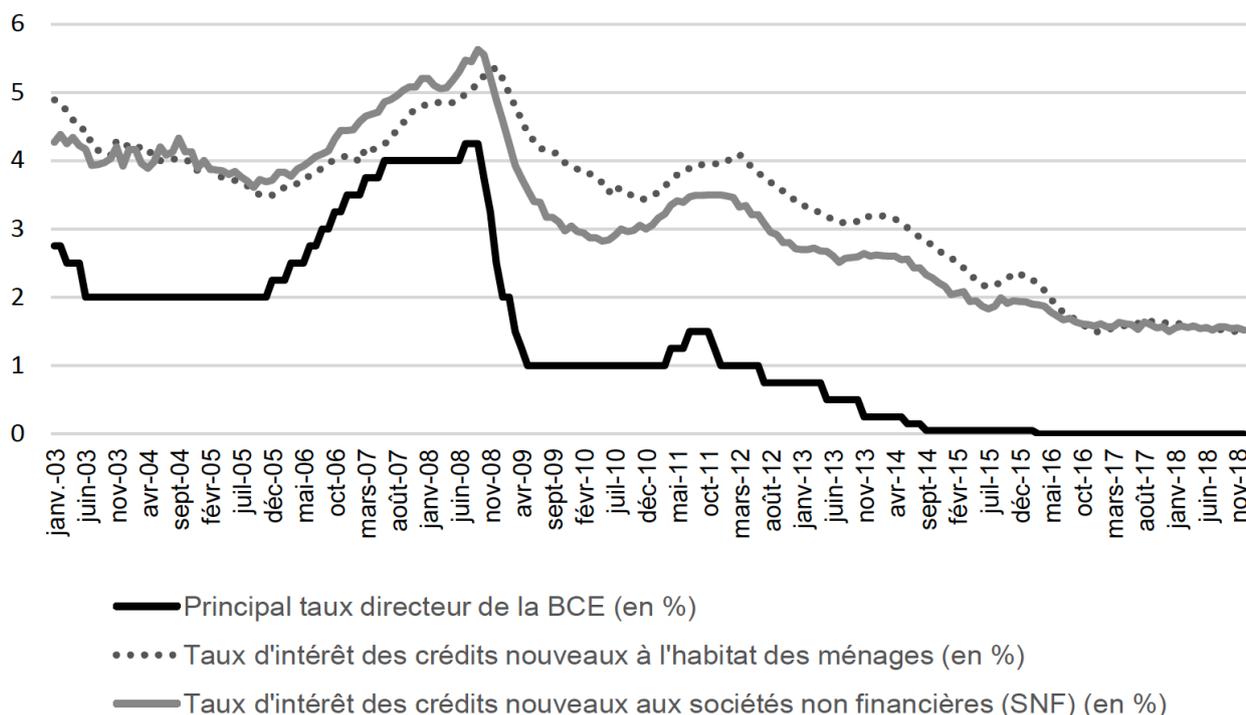
Rappelons tout d'abord que la création monétaire a pour origine principale l'activité de crédit des banques commerciales et que, dans le cadre de leur activité de crédit, ces banques commerciales doivent disposer de suffisamment de monnaie centrale. Pour gérer leurs stocks de monnaie centrale, elles ont deux possibilités :

- emprunter ou déposer de la monnaie centrale à la banque centrale
- emprunter ou prêter sur le marché monétaire interbancaire ;

La banque centrale va fixer des taux d'intérêt de court terme que l'on appelle les « taux d'intérêt directeurs » qui vont déterminer, d'une part, le taux d'intérêt auquel la banque centrale prête directement aux banques commerciales et, d'autre part, le taux de rémunération des dépôts que les banques commerciales font auprès d'elle. Ces taux déterminent également les taux d'intérêt de court terme en vigueur sur le marché monétaire interbancaire : aucune banque commerciale n'a intérêt à prêter sur le marché interbancaire à un taux inférieur au taux de rémunération des dépôts auprès de la banque centrale et aucune banque commerciale n'a intérêt à emprunter à un taux supérieur au taux des prêts auprès de la banque centrale. On comprend dès lors l'appellation de « taux d'intérêt directeurs » : ces taux d'intérêt décidés par la banque centrale déterminent les taux d'intérêt de court terme en vigueur sur le marché monétaire interbancaire et, de ce fait, influencent les taux d'intérêt proposés par les banques commerciales à leurs clients (graphique 3) : plus ces taux de court terme sont bas, plus le coût du refinancement est bas, plus une banque commerciale peut proposer des taux d'intérêt bas à ses clients. Une hausse ou une baisse des taux directeurs tend à augmenter ou à diminuer les taux auxquels les banques commerciales prêtent aux individus et aux entreprises, et par conséquent freine ou accélère les demandes de crédits de ces individus et de ces entreprises et donc la création de monnaie par les banques commerciales.

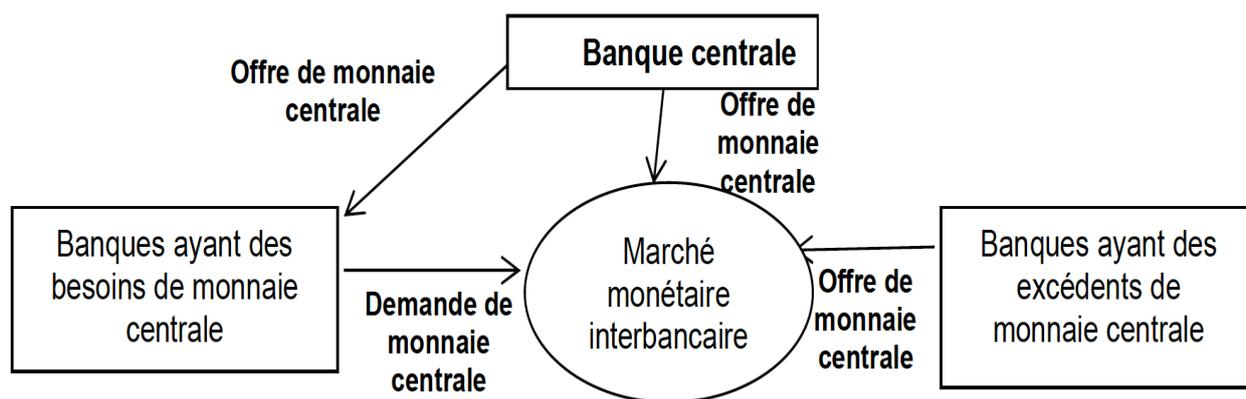


Graphique 3 : Taux directeur de la BCE et taux nominaux moyens des crédits (en %) en France du mois de janvier 2003 au mois d’octobre 2018



Source : Banque de France, 2019.

La banque centrale peut également intervenir comme les autres banques sur le marché monétaire interbancaire en prêtant de la monnaie centrale à court terme pour influencer les taux d’intérêt de ce marché, avec une différence importante par rapport aux autres banques : contrairement aux autres banques, elle dispose du privilège de pouvoir créer la monnaie centrale.



Enfin, la banque centrale peut imposer des « réserves obligatoires » aux banques commerciales, c’est-à-dire des réserves en monnaie centrale que les banques commerciales doivent détenir : plus ces réserves obligatoires sont importantes, plus les banques commerciales doivent disposer de monnaie centrale (à la fois pour faire face aux opérations de leurs clients et donc pour respecter l’obligation fixée par la banque centrale). Au final, la banque centrale peut donc réduire le coût du refinancement des banques commerciales (ou le rendre plus facile), et donc favoriser leur activité de crédit et la création de monnaie, en prêtant davantage de monnaie

centrale et en diminuant les taux d'intérêt de court terme ; ou au contraire, elle peut rendre plus difficile et accroître le coût du refinancement des banques commerciales, et donc freiner l'activité de crédit et la création de monnaie, en prêtant moins de monnaie centrale et en faisant augmenter les taux d'intérêt de court terme. Ainsi, la banque centrale ne contrôle pas directement la création monétaire (donc la quantité de monnaie en circulation dans l'économie), qui résulte de l'activité des banques commerciales, mais elle agit indirectement sur la création monétaire en influençant en « pilotant », en influençant les taux d'intérêt de court terme (les banques prêtent moins, et donc créent moins de monnaie, lorsqu'ils montent, et réciproquement lorsqu'ils baissent).

B. Les effets des interventions de la banque centrale

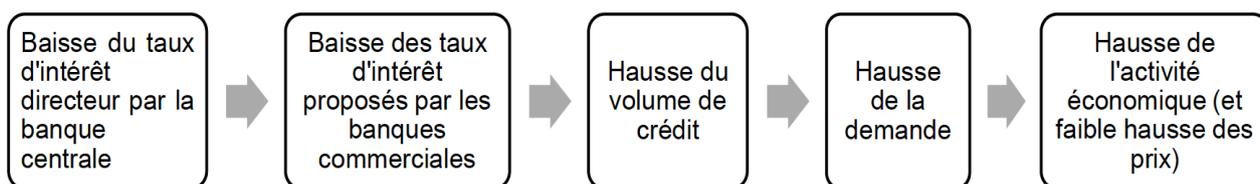
Les interventions des banques centrales ont des effets sur le niveau des prix et sur l'activité économique. Prenons le cas d'une politique monétaire qui vise à favoriser la création de monnaie : elle se caractérise par une baisse des taux d'intérêt directs ou par des interventions sur le marché interbancaire qui font baisser les taux d'intérêt de court terme sur ce marché. Ce type de politique monétaire est souvent qualifiée d'« accommodante ». Lorsque la banque centrale mène ce type de politique, le coût de l'accès à la monnaie centrale et donc le coût de l'activité de crédit pour les banques commerciales est réduit, ce qui se traduit par une réduction des taux auxquels les banques prêtent aux entreprises et aux individus. Cette baisse des taux d'intérêt incite les individus et les entreprises à augmenter leurs demandes de crédit (pour acheter un logement ou une voiture par exemple pour les individus ; un local ou une machine par exemple pour les entreprises) : avec la baisse des taux, des ménages qui n'auraient pas emprunté pour acheter un bien immobilier ou une voiture le font avec des taux plus bas ; de même, des entreprises qui auraient hésité à investir avec des taux d'intérêt plus élevés le font avec des taux plus bas. Cette hausse des crédits accroît la demande de consommation (les individus souhaitent acheter davantage de voitures, de télévision, d'électro-ménager) et d'investissement (les individus souhaitent acheter davantage de biens immobiliers et les entreprises souhaitent acheter plus de machines et d'équipement).

- Si les entreprises qui font face à une hausse de la demande peuvent augmenter facilement leur production (elles n'utilisent pas toutes leurs capacités de production, elles peuvent embaucher facilement, leurs salariés acceptent des heures de travail supplémentaires, etc.), alors elles augmenteront leur production : les industries de l'automobile, de l'électro-ménager, des biens d'équipements ou encore les entreprises du bâtiment produiront davantage.
- Si les entreprises qui font face à une hausse de la demande ne peuvent augmenter facilement leur production (elles utilisent toutes leurs capacités de production, elles ont des difficultés à embaucher, leurs salariés font déjà beaucoup d'heures supplémentaires, etc.), alors elles n'augmenteront que peu leur production et augmenteront leurs prix de vente, les acheteurs étant prêts à dépenser davantage pour

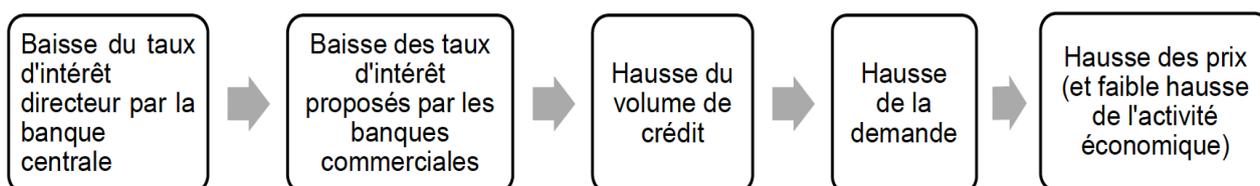
obtenir les biens et services qu'ils désirent.

De manière générale, une politique monétaire accommodante a deux effets : (1) l'un sur l'activité économique (hausse de l'activité économique) ; (2) l'autre sur le niveau des prix (hausse du niveau des prix). L'ampleur des deux effets est variable : plus l'économie est proche du plein-emploi, plus elle aura du mal à augmenter sa production et donc plus l'effet « activité » sera faible et l'effet « prix » important ; à l'inverse, plus l'économie est éloignée du plein-emploi, plus elle pourra facilement augmenter sa production et donc plus l'effet « activité » sera important et l'effet « prix » faible.

Cas n°1: *Économie en situation de sous-emploi : capacités de production inemployées*



Cas n°2: *Économie en situation de plein-emploi : capacités de production saturées*



Dans le cas d'une politique monétaire restrictive, c'est-à-dire d'une politique monétaire qui vise à freiner la création monétaire, notamment par une hausse des taux d'intérêt directeurs ou par des interventions qui font augmenter les taux d'intérêt de court terme sur le marché monétaire interbancaire, les effets sont rigoureusement inverses. Ce type de politique se traduit par une hausse du coût de l'activité de crédit pour les banques commerciales, ce qui se traduit par une hausse des taux auxquels les banques prêtent aux entreprises et aux individus. Cette hausse des taux d'intérêt incite les individus et les entreprises à diminuer leurs demandes de crédit et à diminuer leurs dépenses de consommation et d'investissement. L'activité économique des entreprises se contracte et, pour limiter la baisse de leurs ventes, les entreprises diminuent leurs prix. Une politique monétaire restrictive s'accompagne donc d'un ralentissement de l'activité économique et de l'inflation.

Ces effets des interventions de la banque centrale sur l'activité économique et le niveau des prix explique pourquoi la puissance publique attribue généralement un mandat à la banque centrale qui comporte des objectifs en termes de stabilité des prix et de croissance

Compléments pour les professeurs – la théorie quantitative de la monnaie

Quelle est l'effet de la monnaie sur l'activité économique et sur le niveau des prix ? Pour certains économistes, la monnaie est « neutre » au sens où la monnaie n'aurait que des effets « nominaux » mais aucun effet « réel » sur l'économie : les variations de la quantité de monnaie affecteraient le niveau des prix nominaux mais pas les prix relatifs et donc ne modifieraient pas les décisions des agents économiques et par conséquent pas les grandeurs économiques réelles (le niveau de production, le revenu réel ou encore l'emploi par exemple). À l'inverse, pour d'autres économistes, la monnaie est « active » au sens où ses effets ne sont pas seulement nominaux mais également réels. C'est le cas par exemple des économistes de l'école suédoise, keynésienne ou autrichienne. Selon les tenants de la thèse de la monnaie neutre, la quantité de monnaie en circulation n'a aucun impact sur l'activité économique en tant que telle. La monnaie ne serait « qu'un voile » pour reprendre l'expression de Jean-Baptiste Say (1767-1832). Il existerait une dichotomie entre une « sphère réelle » dans laquelle seraient déterminées les variables réelles (les quantités produites, échangées et consommées, les prix relatifs) et une « sphère monétaire » dans laquelle seraient déterminées les variables nominales (les prix), cette dichotomie étant plus ou moins forte selon les auteurs : pour certains la monnaie a des effets réels ni à court terme ni à long terme ; pour d'autres, la monnaie a des effets réels à court terme mais pas à long terme. On parle de théorie quantitative de la monnaie pour désigner les théories monétaires qui reposent sur l'hypothèse de la neutralité de la monnaie.

Les origines de la théorie quantitative de la monnaie

La théorie quantitative de la monnaie trouve son origine au XVI^e siècle : de nombreux observateurs s'étonnent à l'époque des hausses des prix importantes et persistantes constatées en Espagne, hausses des prix qui se propagent aux pays voisins et notamment à la France. En 1568, dans sa *Réponse de Maître Jean Bodin avocat à la cour au paradoxe de Monsieur de Malestroict touchant à l'enrichissement de toutes choses et le moyen d'y remédier*, Jean Bodin affirme que c'est l'arrivée massive de métaux précieux en provenance des Amériques suite aux Grandes Découvertes qui est la source principale de la hausse des prix constatée. L'afflux de métaux en provenance d'Amérique latine aurait entraîné une circulation monétaire plus importante en Espagne et dans les pays ayant des échanges commerciaux importants avec l'Espagne, ce qui se serait traduit par une hausse du niveau général des prix dans les pays concernés. Jean Bodin ne fait toutefois pas de la hausse de la masse monétaire la seule source de l'inflation constatée et admet que la monnaie puisse avoir des effets réels sur l'économie. Par la suite, aux XVI^e et XVII^e siècles, plusieurs auteurs – John Locke (1632-1703), David Hume (1711-1776) et Richard Cantillon (1680-1734) – vont prolonger l'intuition de Jean Bodin sur le lien entre masse monétaire et niveau général des prix.

La théorie quantitative de la monnaie

David Ricardo (1772-1823) est en quelque sorte le père de la théorie quantitative de la monnaie. Pour Ricardo, la valeur réelle des biens est déterminée par la quantité de travail nécessaire à leur production : si une table nécessite deux fois plus de travail qu'une chaise, le prix de la table est deux fois plus élevé que celui de la chaise. La quantité de monnaie en circulation ne détermine que le niveau général des prix, mais ne modifie en rien le niveau des prix relatifs : si la quantité de monnaie en circulation triple, les prix de la table et de la chaise tripleront mais resteront dans un rapport de 2. Les évolutions de la masse monétaire n'ont comme conséquence que des modifications du niveau général des prix. Cela amène Ricardo à prendre position pour les bullionistes, partisans du retour à des billets en or (convertibilité suspendue par la Banque d'Angleterre en 1797), dans la querelle qui les oppose aux « anti-bullionistes », partisans du maintien de l'inconvertibilité des billets en or. Pour Ricardo, pour éviter l'inflation, il faut limiter création de monnaie. Irving Fisher (1867-1947) est à l'origine de la formalisation de la théorie quantitative de la monnaie. Il reprend la notion de vitesse de circulation de la monnaie introduite par Stuart Mill (1806-1873) qui désigne le nombre moyen de fois qu'une unité de la monnaie considérée (une livre, un dollar, etc.) est utilisée pour l'achat de biens et services au cours d'une période donnée. Par définition, on a :

$$MV=PT$$

où M représente la masse monétaire, V la vitesse de circulation de la monnaie, P le niveau général des prix et T le volume des transactions. Cette équation énoncée par Irving Fisher en 1911 et appelée « équation des échanges » est une identité comptable qui formalise simplement le fait que la masse monétaire multipliée par la vitesse de circulation est nécessairement égale à la valeur des transactions. Fisher transforme cette identité comptable en équation causale en supposant que la vitesse de circulation de la monnaie V et le volume des transactions T sont exogènes et sont déterminés par des variables réelles (et ne dépendent donc pas de variables nominales comme la masse monétaire ou le niveau général des prix) et que la masse monétaire est également exogène et contrôlée par la banque centrale. Dès lors, si la masse monétaire augmente, le niveau général des prix augmente également et dans les mêmes proportions.

Le monétarisme de Friedman et la Nouvelle économie Classique

Milton Friedman (1912-2006) reconnaît que la monnaie peut avoir des effets réels à court terme. Dans *Une histoire monétaire des États-Unis, 1867-1960*, livre qu'il a co-écrit avec Anna Schwartz, un long chapitre est consacré à la Grande Dépression dans lequel est mise en lumière la responsabilité de la Réserve fédérale qui aurait aggravé la situation en contractant son offre de monnaie. Dans sa critique de la courbe de Phillips, il admet que, dans un premier temps, une hausse de la quantité de monnaie se traduit par une baisse du chômage. L'injection monétaire augmente le niveau général des prix alors que les salaires nominaux négociés restent constants : les salaires réels diminuent ce qui augmente la quantité de travail demandée. Mais, dans un second temps ajoute-t-il, les salariés finissent par réagir (hypothèse d'anticipations adaptatives) et demander des hausses de salaire : les salaires réels reviennent à leur

niveau initial, de même que la demande de travail des entreprises et le niveau de chômage, mais le niveau général des prix reste à un niveau durablement plus élevé. Pour Friedman, si à court terme, la monnaie est non-neutre, ce n'est pas le cas à long terme où la théorie quantitative s'applique. Par ailleurs, même s'il reconnaît le caractère actif à court terme de la monnaie, Friedman reste tout de même sceptique sur l'utilisation de l'outil monétaire à des fins conjoncturelles et considère que la politique monétaire discrétionnaire a plus d'inconvénients que d'avantages, ce qui l'amène à proposer une règle de politique monétaire qui contraint la banque centrale à augmenter la masse monétaire à un taux constant (et ne dépendant donc pas de la conjoncture économique) égal au taux de croissance économique de long terme. Les économistes de la Nouvelle économie classique (notamment Lucas) rejettent l'hypothèse d'adaptations adaptatives qu'utilise Milton Friedman dans sa critique de la courbe de Phillips au profit de l'hypothèse d'anticipations rationnelles. Sous cette hypothèse (et d'autres notamment sur l'absence de rigidités et de frictions), la monnaie redevient neutre à court terme (on peut parler alors de super-neutralité de la monnaie). Seules les variations non anticipées de la masse monétaire sont susceptibles d'avoir des effets réels. Dans le cadre du débat autour de la courbe de Phillips, cela disqualifie complètement l'usage de la politique monétaire comme outil de lutte contre le chômage car, dans ce cas, les modifications de la politique monétaire seraient prévisibles par les agents économiques (et notamment les salariés qui intégreraient cela lorsqu'ils négocient les salaires nominaux avec leurs employeurs).

Références bibliographiques

- Bailly J.-L., Caire G., Filiuzzi A. et Lelièvre V., *Économie monétaire et financière*, Bréal, 2013.
- Bordes C., *La politique monétaire*, collection Repères, La Découverte, 2007.
- Coupey-Soubeyran J. et Arnould G., *Monnaie, banques, finance*, PUF, 2015.
- Friedman, M., *La Monnaie et ses pièges*, Dunod, 1993 .
- Giraud P.-N., *Le commerce des promesses*, Points, 2009 .
- Lavigne A., Pollin J.-P., *Les théories de la monnaie*, collection Repères, La Découverte, 2017 .
- Marteau D., *Monnaie, banque et marchés financiers*, Economica, 2008.
- Mishkin F., *Monnaie, banque et marchés financiers*, 10e édition, Pearson, 2013
- Plihon D., *La monnaie et ses mécanismes*, collection Repères, La Découverte.

Comment la socialisation contribue-t-elle à expliquer les différences de comportement des individus ?

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre comment les individus expérimentent et intériorisent des façons d'agir, de penser et d'anticiper l'avenir qui sont socialement situées et qui sont à l'origine de différences de comportements, de préférences et d'aspirations.
- Comprendre comment la diversité des configurations familiales modifie les conditions de la socialisation des enfants et des adolescents.
- Comprendre qu'il existe des socialisations secondaires (professionnelle, conjugale, politique) à la suite de la socialisation primaire.
- Comprendre que la pluralité des influences socialisatrices peut être à l'origine de trajectoires individuelles improbables.



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Introduction

Le chapitre de seconde, intitulé « *comment devenons-nous des acteurs sociaux ?* », a permis de définir la socialisation, de montrer que c'est un processus et de mettre en évidence que ce processus est différencié selon des instances et des temporalités. La socialisation désigne l'ensemble des processus par lesquels la société construit les individus et l'ensemble des apprentissages qui les font devenir qui ils sont¹. Cette notion sociologique traduit que l'expérience sociale est une expérimentation, c'est-à-dire un apprentissage². A partir d'une synthèse de littérature, notamment sur les auteurs classiques, Peter Berger et Thomas Luckmann³ distinguent deux processus de socialisation.

- La socialisation primaire désigne l'acquisition de la capacité à vivre en groupe. Elle s'opère principalement pendant la petite enfance. L'enfant n'est pas spontanément un être social, il doit apprendre à parler, à se conformer à des règles... Par socialisation primaire, l'enfant intériorise le monde qui l'entoure comme étant le monde en général. Par exemple, pour le petit enfant, le chien de la famille se confond dans un premier temps avec le concept général de chien. Le petit enfant infère des règles générales de l'observation de son milieu social.
- La socialisation secondaire représente le processus d'évolution de la personnalité de l'agent au cours de sa vie. Il s'agit par exemple, des socialisations professionnelle, étudiante, conjugale, amicale... Elle se déroule dans différentes sphères. Par socialisation secondaire, l'individu intériorise des mondes particuliers, et surtout qu'il pense comme tels. Peter Berger et Thomas Luckmann prennent l'exemple d'un cadre qui a intériorisé qu'il fallait mettre une cravate au travail. Cette pratique relève de la socialisation secondaire : s'il change d'entreprise et en intègre une où la règle est de ne pas mettre de cravate, alors il acceptera de ne pas le faire. Par contre, il n'acceptera pas de venir nu au travail (ou en tout cas beaucoup plus difficilement) car il a acquis ce réflexe par socialisation primaire.

Cette distinction permet aux auteurs de démentir l'idée, fautive, selon laquelle la socialisation s'arrête avec l'enfance. Si la socialisation se limitait à la socialisation primaire cela signifierait que dans l'enfance, chacun aurait appris à se comporter face à toutes les situations possibles et imaginables : il aurait intériorisé un modèle d'actions et n'aurait plus qu'à le reproduire tel quel face à tous les possibles. A l'opposé de cette idée, les auteurs s'intéressent aux interactions : une interaction est une action réciproque entre deux subjectivités (échange de biens, d'émotions,

1 DARMON M., *La socialisation*, A. Colin, 128, 2016 (2006)

2 GAXIE D., « Appréhensions du politique et mobilisations des expériences sociales », *Revue française de science politique*, 52(2-3), p.145-178, 2002

3 BERGER P. & LUCKMANN T., *La construction sociale de la réalité*, Méridiens-Klincksieck, 1996 (1966)

de services, d'informations...). On observe que toute situation d'interaction nécessite en permanence une renégociation des règles communes. La vie sociale est faite d'imprévus qui nécessitent de l'individu une capacité d'adaptation. La socialisation est un processus qui ne s'arrête qu'à la mort : la personnalité évolue tout au long de la vie. Un comportement s'acquiert donc « par » socialisation, et non « lors de » la socialisation, qui n'est pas une étape de la vie. La socialisation primaire et la socialisation secondaire sont ainsi deux processus à la fois successifs et concomitants. En précisant les travaux de Berger et Luckmann, Muriel Darmon⁴ distingue socialisation de renforcement, socialisation de transformation et socialisation de conversion (ou alternation dans la terminologie de Berger et Luckmann).

- La socialisation secondaire peut aller dans le même sens que la socialisation primaire : c'est la socialisation de renforcement. Par exemple, le groupe de pairs à l'adolescence peut faire pression pour que l'adolescent se conforme à des normes de masculinité ou de féminité qu'il a déjà intériorisées pendant l'enfance.
- La socialisation peut aussi remettre en cause profondément la socialisation primaire. C'est la socialisation de transformation voire de conversion. Par exemple, le migrant doit s'adapter aux codes d'une nouvelle culture : sa socialisation secondaire remet en cause en partie sa socialisation primaire. De même, les transfuges de classe doivent acquérir de nouveaux codes culturels liés à leur nouveau milieu. Pour prendre un autre exemple, dans le cas de la mise en couple, chaque conjoint arrive avec des habitudes liées à son histoire, notamment à sa famille d'origine. Au sein du couple, s'opère donc un travail de mise en commun et de négociation des normes de la vie commune (heures des repas, fréquence des sorties, composition du groupe d'amis...), qu'observent Peter Berger et Hans Kellner⁵.

Comme le note M. Darmon⁶, si la socialisation primaire est une notion centrale de la sociologie, les sociologues se sont longtemps contentés de mettre en relation des dispositions acquises dans le milieu d'origine avec des pratiques, des goûts ou des attentes des individus. Ils se sont donc plus intéressés aux résultats de la socialisation primaire qu'à ses processus en eux-mêmes dans l'enfance, qu'ils considéraient comme relevant plus du champ d'investigation des psychologues. A l'inverse, les sociologues ont depuis longtemps étudié minutieusement les processus de socialisation secondaire. Depuis quelques années, comme elle le montre, les sociologues ont remis en cause cette division implicite du travail avec les psychologues en montrant que les processus d'acquisition des dispositions sociales sont pluriels et que la prise en compte de la diversité des processus de socialisation primaires ou secondaires d'un même individu permet de mieux comprendre ses pratiques et ses représentations. Nous allons ainsi

4 *ibid.*

5 BERGER P. & KELLNER H., « Le mariage et la construction de la réalité », *Idées*, n°150, p. 57-67, décembre 2007 (1960)

6 *ibid.* ; DARMON M., « Socialisation. Petite histoire d'un manuel », *Idées économiques et sociales*, n°191, p.6-14, janvier 2018

montrer que de très nombreuses différences de comportements entre les individus prennent leur source dans la manière concrète dont se passe le processus de socialisation.

Cela revient à se poser plusieurs questions successives.

- Comment les individus expérimentent-ils et intériorisent-ils des façons d'agir, de penser et d'anticiper l'avenir qui sont socialement situées et qui sont à l'origine de différences de comportements, de préférences et d'aspirations ?
- Comment la diversité des configurations familiales modifie-t-elle les conditions de la socialisation des enfants et des adolescents ?
- Comment les socialisations secondaires s'articulent-elle avec la socialisation primaire ?
- Comment la pluralité des influences socialisatrices peut-elle être à l'origine de trajectoires individuelles improbables ?

Repères pour le professeur

Les auteurs, études et illustrations abordés ici ne sont pas tous nécessaires au traitement du programme, il s'agit de ressources scientifiques. Il appartient au professeur d'en sélectionner certaines au regard des objectifs d'apprentissage du programme et de sa progression pédagogique

I. Les individus expérimentent et intériorisent des façons d'agir, de penser et d'anticiper l'avenir qui sont socialement situées et qui sont à l'origine de différences de comportements, de préférences et d'aspirations.

Nous aborderons les travaux classiques sur cette question (A) avant d'illustrer les conséquences de la socialisation avec des études sur les aspirations scolaires (B) et sur les pratiques de loisirs (C).

A. La socialisation primaire comme intériorisation de dispositions par l'expérience sociale

1. L'héritage durkheimien

Émile Durkheim est initialement titulaire d'une chaire de pédagogie. En 1922 ses principaux travaux sont réunis de manière posthume⁷ : ceux-ci fournissent la première théorie sociologique de l'éducation. Ils constituent un changement de perspective ; en effet, l'éducation est définie comme un sous-ensemble d'un ensemble plus vaste : la socialisation. L'éducation est selon la définition durkheimienne : « une socialisation méthodique des jeunes générations par les anciennes ». L'éducation est ainsi un cas particulier de la socialisation, où il y a volonté explicite de socialisation et des âges hétérogènes⁸. É. Durkheim réserve le terme d'éducation aux institutions qui ont pour projet systématique la socialisation des jeunes générations par les anciennes, comme la famille et l'école. Finalement pour définir l'éducation selon la terminologie durkheimienne, il faut ajouter deux critères à la socialisation : d'une part, l'intentionnalité, parce que celui qui socialise tend vers cet objectif, et d'autre part, le caractère systématique, car celui qui éduque recherche une forme de cohérence de ses actions. Il y a notamment des doctrines sur la bonne façon d'éduquer les enfants, qui varient selon les époques.

Dans la théorie durkheimienne, il y existe une morale commune définie par la société toute entière, et non pas par le seul individu : l'individu seul ne peut modifier la morale de la société. La socialisation est une intériorisation des normes et les valeurs de la société. Quand É. Durkheim utilise l'adjectif « méthodique » pour parler de l'éducation, il signifie que les agents réfléchissent sur leurs propres pratiques. Implicitement, il suppose que la socialisation existe aussi de manière latente, hors de tout souci méthodique conscient. L'enfant est plongé dans une société donnée et il doit apprendre à y vivre. Le processus de socialisation est plus large que celui d'éducation : il se fait principalement par des actions qui n'ont pas pour but de socialiser. L'enfant se socialise lorsqu'il observe les gestes des adultes et dans l'ensemble de ses actions quotidiennes... Pour É. Durkheim la socialisation peut faire l'objet d'une étude scientifique parce qu'elle a une fonction. Parler de fonction signifie que la socialisation permet la reproduction et la cohésion de la société. La fonction de la socialisation est ainsi de favoriser l'adaptation de la person-

7 DURKHEIM É., *Éducation et sociologie*, PUF, Quadrige, 2013 (1922)

8 Selon les critères de la typologie classique de Guy ROCHER, *Introduction à la sociologie générale, tome 1*, Seuil, 1968. Cf. le tableau 1 du chapitre de seconde « comment devenons-nous des acteurs sociaux ? ».

nalité de l'individu à la société dans laquelle il vit. Les attentes que développent l'enfant sont cohérentes avec la société dans laquelle il vit et la place qu'il occupera plus tard dans la société. Pour É. Durkheim, la socialisation n'est pas l'imposition d'un système qu'il contraindrait la libre volonté individuelle⁹ : dans ses travaux, l'homme n'a de volonté que lorsqu'il pense or cette capacité n'est acquise que dans et par la société¹⁰. Il n'y a donc pas de volonté indépendamment de l'inscription dans des groupes sociaux.

La théorie durkheimienne permet de penser des expériences qui semblent très intimes comme le produit de l'intériorisation de dispositions sociales. C'est notamment l'idée que développe Marcel Mauss dans « Les techniques du corps », initialement publiées en 1934¹¹. Dans cet article, il part d'une anecdote qu'il a observée lui-même dans les tranchées de la Première guerre mondiale : il combat avec des soldats australiens et note qu'ils peuvent rester très longtemps en position accroupie, même pour dormir, alors que les soldats français en sont incapables. M. Mauss veut montrer par là qu'il y a des différences de postures, d'utilisation du corps, selon les cultures et les milieux sociaux. A la naissance, les êtres humains doivent apprendre à se servir de leur corps. Ils acquièrent donc un certain nombre d'habitudes que Mauss appelle les « *techniques du corps* ». Pour qualifier ce processus d'apprentissage des techniques du corps, il reprend le terme latin d'*habitus*, plutôt que le terme français d'habitude car il considère que le latin *habitus* traduit l'idée d'un processus social d'acquisition d'une disposition. Ces habitudes sont le produit de la socialisation. Il développe l'exemple des Maori, peuple polynésien autochtone de Nouvelle-Zélande. Les femmes maori apprenant à marcher avec un balancement des hanches : l'onioi. Il paraît disgracieux aux yeux des observateurs occidentaux alors que les hommes maori considèrent que c'est un attribut fondamental de la beauté féminine. Ainsi, il n'y a pas de façon naturelle de marcher : la marche est une technique acquise par socialisation qui dépend des normes de la société¹². Les travaux anthropologiques permettent d'illustrer le processus d'intériorisation de dispositions spécifiques au groupe. On peut citer en particulier la théorie culturaliste (cf. **Annexe 1**).

2. L'héritage éliasien

Au cours de sa carrière, Norbert Elias a publié divers articles sur le lien entre l'individu et la société, réunis en 1987 dans *La société des individus*¹³. Pour N. Elias, le problème fondamental de la sociologie peut s'exprimer de la manière suivante : nous constituons, tous ensemble, la

9 HALBWACHS M., *La mémoire collective*, Albin Michel, La bibliothèque de l'évolution de l'humanité, 1997 (1950)

10 DURKHEIM É., *Les formes élémentaires de la vie religieuse*, PUF, Quadrige, 2013 (1912)

11 MAUSS M. « Les techniques du corps », p.363-386, in MAUSS M., *Sociologie et anthropologie*, PUF, Quadrige, 2013 (1950)

12 Pour un autre exemple classique, voir HERTZ R., « La prééminence de la main droite : étude sur la polarité religieuse », *Revue philosophique de la France et de l'Étranger*, n°68, p. 553-580, 1909

13 ELIAS N., *La société des individus*, Pocket, Agora, 2004 (1987)

société, mais aucun de nous n'a voulu la société telle qu'elle existe. La société actuelle n'est pas la conséquence de la volonté d'un entre-nous. Selon N. Elias, les sociologues ont traditionnellement répondu à cette question de deux manières.

- Pour l'individualisme, la société n'existe qu'en tant que produit des actions des individus. Selon Elias, c'est une théorie insatisfaisante car elle tend à faire de l'agent un être isolé qui existerait hors de toute attache sociale.
- Pour le holisme, la société est une force *sui generis*¹⁴ (selon la terminologie d'É. Durkheim¹⁵) qui domine les individus. Selon N. Elias, c'est une théorie tout aussi insatisfaisante car elle tend à considérer que la société existerait indépendamment des individus.

Ni le holisme ni l'individualisme ne rendent compte du fait que la société telle qu'elle existe est le produit non intentionnel des actions individuelles. La société est plus qu'une somme d'individus mais elle n'existe pas en dehors d'eux. Pour dépasser cette opposition, N. Elias propose d'appréhender la société comme un réseau, fait de nombreuses unités interdépendantes. Il faut étudier comment les agents réagissent lorsqu'ils sont pris dans un ensemble de contraintes structurelles : les actions de chacun sont contraintes par les actions de tous. Le holisme et l'individualisme sont pour N. Elias des visions statiques de la société : dans un cas, on suppose que la société est une substance qui existe par elle-même ; dans l'autre, que ce sont les individus. N. Elias propose à l'inverse d'appréhender la société sur le modèle d'une danse de groupe (comme la Gavotte ou le Quadrille, on peut aussi penser au Madison) : le pas de chacun se règle sur celui de l'ensemble des autres danseurs, ce qui donne son unité à la danse.

Ainsi, N. Elias reformule-t-il le problème fondamental de la sociologie : comment les individus se règlent-ils les uns par rapport aux autres ? Comment perçoivent-ils les autres ? Comment leur comportement en est-il affecté ? Ce problème est en fait celui de l'origine des représentations, problème traditionnel de la philosophie de la connaissance depuis l'Antiquité : comment passe-t-on d'une chose extérieure à une représentation mentale ? N. Elias montre ce que les sociologues ont apporté à cette interrogation. Selon N. Elias, les philosophes ne sont pas parvenus à résoudre le problème car ils ont fait de l'homme une « statue pensante », imaginant un être adulte uniquement doté de la faculté de percevoir et de penser. Tout se passe comme si on donnait, par une expérience de pensée, la faculté de percevoir et de penser à une statue. Les philosophes ont oublié que cette qualité n'a pas été donnée à un être mais construite par socialisation : ils ont considéré un adulte qui n'aurait jamais été un enfant. La personnalité d'un individu est structurée d'une certaine façon parce qu'ils ont grandi dans une société

14 Littéralement, en latin, qui existe par elle-même.

15 DURKHEIM É., *De la division du travail social*, PUF, Quadrige, 2013 (1893)

donnée. En retour, les individus tiennent à ces traits de caractère et contribuent, eux-mêmes, à la construction de la société. Il y a une coproduction de l'individu et de la société : c'est ce que N. Elias appelle le principe de l'*habitus*. Cette idée permet de dépasser l'alternative entre holisme et individualisme. En ce sens, N. Elias préfigure la thèse de la construction sociale de la réalité de P. Berger et T. Luckmann¹⁶.

Pour comprendre l'évolution de l'*habitus*, il faut s'intéresser à l'historicité des sociétés humaines. La « configuration » des réseaux sociaux évolue au cours de l'histoire. Elias fait l'histoire de « l'équilibre nous-je ». Les notions mêmes d'individu et de société ne vont pas de soi : l'individu et la société sont des constructions historiques. Les langues de l'Antiquité (grec ancien, latin, hébreu ancien) n'ont pas d'équivalent du terme d'individu : on ne nie pas l'existence de la personne mais une personne est toujours pensée en tant que membre d'un collectif. Le terme *individuum* n'apparaît qu'en latin médiéval : ce terme désigne ce qui ne peut pas se diviser, quelque chose d'unique, mais pas forcément un être humain (par exemple, le Mont Blanc). Le terme d'individu ne prend son sens moderne qu'au XVIIe siècle : s'opère alors une rupture dans la conception de l'homme. Elle peut s'expliquer par deux influences historiques.

- D'une part, avec le protestantisme puritain¹⁷ l'homme est censé établir une relation personnelle avec Dieu. L'individu fonde une relation avec Dieu qui est fondée sur son mérite individuel. C'est la première fois que le mérite individuel est pensé indépendamment du mérite du groupe.
- D'autre part, la philosophie de la Renaissance, avec notamment le cogito (« je pense ») de René Descartes¹⁸, forge un concept universel désignant la personne indépendamment de ses attaches au groupe.

Advient une révolution dans la façon dont l'homme se conçoit : il se conçoit des lors comme un « individu », ce que l'on peut définir comme un être autonome, c'est-à-dire qui se fixe ses propres règles. Avant le XVIIe siècle, l'opposition entre l'individu et la société n'a pas de sens. Aujourd'hui, cet antagonisme est devenu une dimension fondamentale de la pensée, et donc de nos personnalités selon N. Elias. Il est porteur d'une dimension quasi affective : on valorise la société ou l'individu. Il prend même souvent un tour politique.

16 *Op. cit.* (1966)

17 On peut se référer à l'analyse de Max Weber : WEBER M., *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Flammarion, Champ classique, 2017 (1920)

18 DESCARTES R., *Méditations métaphysiques*, Flammarion, GF, 2011 (1641)

B. Socialisations familiales et aspirations scolaires

1. Aspirations et choix d'orientation selon l'origine sociale

À partir d'une enquête longitudinale réalisée par l'INED au cours des années 1960, Alain Girard et Henri Bastide¹⁹ mettent en évidence les deux causes fondamentales de l'inégalité des chances scolaires selon l'origine sociale.

- Le premier est l'héritage culturel : au sein d'une même classe, l'origine sociale de l'élève a en moyenne une influence sur ses résultats.
- Le deuxième est qu'à résultats scolaires équivalents, l'origine sociale a une influence sur les décisions d'orientation.

Ces résultats sont toujours valables aujourd'hui²⁰. Nous allons ici chercher les causes du deuxième facteur : les dispositions intériorisées au sein de la famille conditionnent des différences d'aspirations et finalement des différences de trajectoires scolaires.

La façon dont les élèves se projettent dans l'avenir dépend de dispositions acquises principalement dans leur famille, comme le montrent Pierre Bourdieu et Jean-Claude Passeron²¹. Ces derniers observent que les enfants de milieux populaires ont tendance à s'autocensurer dans leur choix d'orientation. Par exemple, même ceux qui réussissent bien au lycée ne s'orientent pas vers les filières qui les plus rentables sur le marché du travail : à notes équivalentes ils préfèrent l'université ou les IUT aux classes préparatoires. De même, à notes équivalentes, les enfants des milieux populaires sont plus attirés par les filières courtes que les enfants des milieux supérieurs. En effet, les enfants des milieux populaires ont intériorisé des attentes moins élevées : il y a une forme d'autocensure liée à la socialisation primaire au sein de la famille et du milieu d'origine. Ils n'ont pas observé dans leur entourage certains types d'études et ne ils n'en ont pas forcément l'idée ni le désir.

Par socialisation, les parents lèguent un *habitus* à leur enfant. Les situations de la vie sociale conduisent les agents à faire des choix, c'est-à-dire, dans la terminologie de Bourdieu, à sélectionner des pratiques. Selon P. Bourdieu et J-C. Passeron la sélection des pratiques passe par la reproduction de schémas de pensée plus ou moins inconscients, qui ont été acquis par socialisation. L'*habitus* est donc à la fois le produit des conditions de vie antérieures et la façon dont l'agent se projette vers l'avenir. On apprend à sélectionner les pratiques en fonction des conditions de vie antérieures de la famille.

19 GIRARD A. & BASTIDE H., « La stratification sociale et la démocratisation de l'enseignement », *Population*, vol. 18, p. 435-472, 1963

20 ICHOU M. et VALLET L-A., « Performances scolaires, orientation et inégalités sociales d'éducation. Évolution en France en quatre décennies », *Education et formation*, n°82, p11-18, décembre 2012

21 BOURDIEU P. & PASSERON J-C, *La reproduction*, Minit, Le sens commun, 1970

Cette notion établit un rapport entre les structures sociales et l'habitus. Les structures sociales produisent l'habitus par socialisation et l'habitus va produire et reproduire les structures sociales par sélection des pratiques. L'habitus est un ensemble de prédispositions stables : l'agent, inconsciemment, tend à privilégier certaines pratiques par rapport à d'autres. Ainsi, la socialisation, dans la théorie bourdieusienne, est l'incorporation de l'habitus. Cette métaphore de l'incorporation signifie que l'habitus est tellement ancré en nous que ces prédispositions sont devenues inconscientes et préréflexives, comme si elles appartenait à notre corps plutôt qu'à notre esprit. Par socialisation, la personnalité de l'agent est par avance adaptée à sa vie future probable, qu'il semble désirer ou, du moins, ne pas remettre en cause²² : c'est *l'amor fati*. L'habitus fournit alors une théorie de reproduction de la structure sociale. P. Bourdieu et J.-C. Passeron définissent l'habitus comme une « structure structurante et structurée » : « structurée » car l'habitus est généré par l'observation des expériences du passé dans son milieu social d'origine ; « structurante » car l'habitus est le principe qui préside aux choix et va donc déterminer la trajectoire future. Les structures sociales conditionnent l'habitus par socialisation ; l'habitus sélectionne les pratiques ; les pratiques construisent structures sociales et les reproduisent. Cela est particulièrement visible dans les aspirations scolaires spécifiques des milieux populaires (cf. **Annexe 2**).

2. Des aspirations scolaires différenciées selon le sexe

On observe aussi des différences entre les filles et les garçons dans la manière de se projeter dans l'avenir, selon des dispositions acquises par socialisation primaire. Aujourd'hui la réussite scolaire des filles est devenue meilleure que celle des garçons comme le montrent Christian Baudelot et Roger Establet²³. Par exemple, depuis 1970 le nombre de bachelières est systématiquement supérieur au nombre de bacheliers. En Amérique du nord certains remettent même en cause la mixité de l'école, avec un nouvel argument : combler le handicap scolaire des garçons en leur offrant une pédagogie plus adaptée, avec notamment plus de sport.

Néanmoins, les auteurs soulignent les limites du succès scolaire des filles. La réussite scolaire des filles s'est faite sans remise en cause de la hiérarchie de genre. Ch. Baudelot et R. Establet observent que les femmes sont plus diplômées que les hommes mais moins bien rémunérées sur le marché du travail. En fait, les filles obtiennent des diplômes moins valorisables sur le marché du travail. Ce phénomène est lié à une forte ségrégation des filières scolaires sur la base du sexe. Par exemple, on constate dans le supérieur l'existence de filières fortement sexuées. Les filles sont fortement surreprésentées en lettres et sciences humaines et en biologie à l'université et en classes préparatoires littéraires. À l'inverse, on observe une forte surreprésentation des garçons dans les études d'ingénieur et de gestion. Finalement, la thèse des auteurs est que cette meilleure réussite scolaire des filles n'a pas de visée subversive : elle n'est pas liée à un rejet d'un modèle genré de socialisation mais à sa réalisation dans le système scolaire.

22 BOURDIEU P., « Avenir de classe et causalité du probable », *Revue française de sociologie*, 15(1), p3-42, 1974

23 BAUDELLOT Ch. & ESTABLET R., *Allez les filles !*, Points, Points documents, 2006 (1991)

Ce cadre scolaire, dans une certaine mesure, valorise des dispositions que les filles ont intériorisées par socialisation. D'une part, si on demande aux filles de moins valoriser la compétition que les garçons, les filles intériorisent aussi des dispositions à l'autocontrainte scolairement valorisées : patience, attention, minutie... D'autre part, l'orientation pour les filles est d'abord pensée en termes d'intérêt pour les études et moins en termes de réussite professionnelle. C'est ce qui explique une forme d'autocensure via une orientation préférentielle vers des filières marquées socialement comme féminines : le social, l'enseignement, le paramédical... Il s'agit de secteurs qui, à diplômes équivalents, sont moins rémunérateurs sur le marché du travail. Réalisant ce modèle genré les filles s'orientent vers des diplômes moins prestigieux et moins rentables que les garçons.

A la suite de ces travaux, on peut se demander avec Pierre Bourdieu²⁴ comment la hiérarchisation des sexes est produite et reproduite dans le temps. P. Bourdieu applique notamment la théorie de l'habitus pour expliquer le genre. L'habitus peut être schématisé comme un lien entre l'individu et la société. D'un côté, l'individu sélectionne les pratiques grâce à l'habitus : l'individu construit la société par la sélection des pratiques. D'un autre côté, la société produit l'individu par socialisation, c'est-à-dire par intériorisation de prédispositions.

Par socialisation, les femmes ont intériorisé qu'elles ont un statut inférieur dans la société selon P. Bourdieu. Les pratiques qu'elles choisissent en termes de choix de carrière, d'orientation scolaire, de vie familiale et d'investissement politique ne remettent pas en cause la hiérarchie des sexes. Par le mécanisme de l'habitus, la hiérarchie des sexes se maintient parce qu'elle existait à la génération précédente. Beaucoup de femmes désirent en fait leur destin probable ; P. Bourdieu retrouve le principe de *l'amor fati*. La domination masculine passe par le mécanisme de l'habitus : les hommes et les femmes n'ont pas conscience que la domination masculine est socialement construite, c'est-à-dire que la domination masculine est naturalisée, et rabattue sur une différence naturelle.

C. Socialisations familiales et pratiques de loisirs

1. La disposition à aimer l'art

Encadré pour le professeur.

Le problème de la fréquentation des musées apparaît sur l'agenda politique avec la création du Ministère de la Culture²⁵ en 1962. Le premier Ministre de la culture est André Malraux. Il définit un objectif pour ce ministère, toujours en vigueur et rappelé rituellement par chaque ministre depuis lors : la démocratisation de la culture, c'est-à-dire l'accès le plus large possible à la culture savante. Le Ministère finance une grande enquête sur le public des musées,

24 BOURDIEU P., *La domination masculine*, Points, Points essais, 2014 (1998)

25 Jusque-là il n'y a qu'un Secrétariat d'Etat.

dirigée par Pierre Bourdieu, Alain Darbel et Dominique Schnapper²⁶. Celle-ci montre une forte surreprésentation des catégories supérieures dans le public des musées, résultat qui est toujours valable aujourd'hui. Dans cet ouvrage, les auteurs déconstruisent la prénotion selon laquelle la faculté à aimer l'art est quelque chose de partagé dans la population ; c'est ce qu'ils appellent le « mythe de l'œil neuf ». Quelqu'un qui n'est pas prêt à aimer l'art ne va pas s'y intéresser. L'amour de l'art est lié à deux conditions : d'une part, la socialisation primaire dans une famille cultivée et d'autre part, la possession d'un diplôme élevé. Ces constats ont des conséquences en termes de politiques publiques, notamment pour savoir s'il faut rendre les musées gratuits. La sous-représentation des catégories populaires dans le public des musées ne s'explique pas principalement par le coût d'entrée mais par la « distance culturelle » entre les catégories populaires et l'art. Pour renoncer à se rendre au musée à cause du coût, il faut d'abord avoir eu pour projet de visiter un musée. En conséquence, il ne faut pas confondre l'augmentation de la fréquentation des musées avec une diversification sociale du public des musées. Au Royaume-Uni, on observe aussi une surreprésentation des catégories supérieures même si les musées publics sont gratuits ; mais on observe aussi que les catégories supérieures vont plus souvent aux musées qu'en France.

P. Bourdieu prolonge ses réflexions sur les goûts artistiques (cf. encadré) dans *La distinction*²⁷. L'étude repose sur une enquête par questionnaires, où Bourdieu s'intéresse à la construction des goûts à travers l'exemple des goûts artistiques. Les résultats de l'enquête montrent une variabilité des préférences selon les fractions de classes. En effet, regarder un film avec Louis De Funès ne coûte pas moins cher que de regarder un film de Luis Buñuel. De même, écouter « le beau Danube bleu » ne coûte pas moins cher qu'écouter « un clavecin bien tempéré ». La contrainte budgétaire n'entre pas en jeu dans les choix proposés. La répartition des pratiques culturelles dans la population n'obéit pas qu'à une logique économique de prix et de revenu mais représente la variation des préférences. Et la distribution des préférences dans la population n'obéit pas au hasard mais correspond à des grands groupes socioprofessionnels au sein de la population française. Pour cette raison, on parle de « goûts », qui sont socialement déterminés.

Dans la veine de la critique du mythe de l'œil neuf (cf. encadré), le sous-titre de l'ouvrage, *Critique sociale du jugement*, fait référence à Emmanuel Kant²⁸ et sa *Critique de la Faculté de Juger*. E. Kant y explique que le beau est ce qui plaît universellement sans concept ; la beauté atteindrait une forme d'objectivité. Mais les résultats de l'enquête montrent que dans la société, le jugement de goût est plus un jugement sur la valeur des personnes que sur la valeur des œuvres. « Le goût classe et classe et celui qui classe ». Le goût classe les œuvres mais classe aussi celui qui opère un jugement de goût, car le juge-

26 BOURDIEU P., DARBEL A. & SCHNAPPER D., *L'amour de l'art*, Minuit, Le sens commun, 1969 (1966)

27 BOURDIEU P., *La distinction. Critique sociale du jugement*, Minuit, Le sens commun, 1979

28 KANT E., *Critique de la faculté de juger*, Flammarion, GF, 2015 (1790)

ment de goût relève son appartenance sociale : le goût est aussi un marqueur social. Le diplôme est de loin le meilleur prédicteur de la fréquence de certaines pratiques, comme la fréquentation des musées, de l'opéra, du théâtre, de la pratique instrumentale... Plus on est diplômé, plus on a de chances d'avoir ces pratiques considérées comme relevant de la culture savante, socialement valorisée. P. Bourdieu souligne un paradoxe car ces pratiques ne sont pas enseignées directement à l'école. La fréquence de ces pratiques est d'abord liée à une « noblesse culturelle », construite sur deux critères .

- Les titres de noblesse sont les titres scolaires, c'est-à-dire les diplômes.
- Les quartiers de noblesse correspondent à l'ancienneté de la famille dans la culture légitime, à la manière dont, sous l'Ancien Régime, pour être pleinement considéré comme noble au moment du mariage il fallait montrer que ses quatre grands-parents étaient nobles.

La familiarité avec la culture savante apparaît comme un atout dans la société, un capital. P. Bourdieu forge le concept de capital culturel, qui désigne les connaissances socialement valorisées et un certain rapport d'aisance vis-à-vis de la culture savante. Ces connaissances et ce rapport à la culture sont comme un capital car ils s'accumulent, se lèguent au sein de la famille et rapportent des profits matériels (le capital culturel peut aider à obtenir des diplômes, valorisables sur le marché du travail) et symboliques (reconnaissance sociale). Le capital culturel s'ajoute au capital économique (constitué du revenu et du patrimoine) pour expliquer la stratification sociale et sa reproduction de générations en générations. Pour P. Bourdieu, la stratification sociale n'est pas seulement liée à la propriété mais aussi à des jugements de valeurs des classes les unes sur les autres, incorporés sur formes de disposition dans l'habitus des groupes sociaux. P. Bourdieu applique donc ici sa théorie de l'incorporation de l'habitus²⁹, qu'il conçoit comme une coproduction de l'individu et de la société. La personnalité des agents est construite par la société par socialisation. Et les actions des agents construisent la société par sélection des pratiques.

2. L'incorporation des dispositions à aimer certaines pratiques

Le renouvellement de ces analyses est venu de la sociologie américaine des pratiques culturelles, avec notamment Richard Peterson³⁰. Selon ce dernier, la légitimité culturelle ne passe plus seulement par la distinction entre le cultivé et le vulgaire. Il ne nie pas le phénomène de distinction mais celle-ci a, selon lui, changé de forme depuis Bourdieu. Il s'appuie sur une analyse statistique : il oppose des individus omnivores et les univores. Les omnivores se caractérisent par une pluralité des goûts : ils fréquentent à la fois les genres savants et les genres populaires ; par exemple, ils écoutent à la fois de l'opéra et du rap. Les univores se caractérisent

29 Cf. supra IB.

30 PETERSON R. & KERN R., « Changing highbrow taste : from snob to omnivore », *American sociological review*, 61(5), p. 900-907, 1996

pas l'unicité de leurs goûts au sein d'une même pratique : ils n'aiment qu'un genre littéraire, qu'un genre musical, etc. R. Peterson observe statistiquement que les catégories supérieures ont les pratiques les plus omnivores, et les catégories populaires les pratiques les plus univoques. La distinction est ainsi passée du modèle de distinction snobe, à un modèle d'appropriation de toutes les pratiques par les omnivores de catégories supérieures. Ceux-ci peuvent aimer à la fois les genres populaires et cultivés, montrant une disposition à l'éclectisme : en art, un style éclectique consiste à chercher des éléments dans plusieurs styles esthétiques. Cette évolution s'explique selon R. Peterson par la mobilité sociale, qui permet à des membres issus de milieux sociaux populaires d'accéder aux classes supérieures, qui ont de ce fait un recrutement de diversifié qu'autrefois.

Cette thèse est reprise et complétée par Bernard Lahire³¹, qui observe les pratiques de deux façons. D'une part, il propose une exploitation secondaire de l'enquête sur *Les pratiques culturelles des français*, réalisée à intervalle régulier par le Ministère de la culture³². Par exemple, si on regarde au niveau agrégé, il est clair les cadres vont plus souvent à l'opéra que les ouvriers. Mais seule une petite minorité des cadres sont allées à l'opéra dans les douze derniers mois et une forte minorité des cadres ne sont jamais allés à l'opéra de leur vie. Les membres des catégories supérieures sont en proportion plus nombreux que les autres à avoir certaines pratiques distinctives, mais celles-ci n'en restent pas moins minoritaires même chez les cadres. D'autre part, B. Lahire propose une enquête qualitative par entretiens, qui permet de montrer l'hétérogénéité des goûts se retrouve chez la majorité des enquêtés. Par exemple, Aline est femme de PDG et ancienne professeure de Lettres. Elle apprécie les classiques de la littérature française, voyage dans toute l'Europe pour assister à des spectacles de danse et d'opéra. Néanmoins, elle ne va presque jamais au théâtre, elle écoute de la musique de variété, va en boîte de nuit et pratique le karaoké. Les profils toujours consonants, ceux qui n'ont que des pratiques savantes ou que des pratiques populaires, constituent une petite minorité : le « Monsieur Légitime » de Bourdieu, qui n'aurait que des pratiques savantes, n'existe donc pratiquement pas selon B. Lahire. Celui-ci observe que l'industrie culturelle joue de l'éclectisme des individus : par exemple, les émissions-débats à la télévision (*talk-shows*) invitent à la fois des écrivains, des politiques, des sportifs et des vedettes de la télé-réalité... Chaque individu ou presque présente des dissonances culturelles. Le schéma bourdieusien suppose une trop grande cohérence du modèle culturel des individus. En fait les habitus sont clivés car chaque individu a intériorisé une pluralité de dispositions contradictoires. Cette intériorisation plurielle est liée aux différentes sphères de socialisation. Chacun d'entre nous intériorise des dispositions dans ses différentes sphères de socialisation : famille d'origine, couple, école, emploi, amis.... Ces groupes ne sont pas nécessairement porteurs des mêmes dispositions : les différents groupes de personnes avec qui chaque personne est en interaction n'ont ni les mêmes

31 LAHIRE B., *La culture des individus*, La découverte, Poche, 2006 (2004)

32 Voir aussi : LAHIRE B., « Catégorisations et logiques individuelles : les obstacles à une sociologie des variations intra-individuelles », *Cahiers internationaux de sociologie*, n°110, p.59-81, 2001

goûts ni les mêmes normes ou valeurs.

II. La diversité des configurations familiales modifie les conditions de la socialisation des enfants et des adolescents.

Parfois, ces dissonances liées à la socialisation s'observent dans le processus même de socialisation primaire. Cela nous amène à présenter le renouvellement des approches en sociologie des familles autour de la perspective configurationnelle (A), puis à montrer la diversification des configurations familiales (B), et enfin à étudier la mobilisation, réussie ou non, des ressources familiales pour expliquer finement les trajectoires scolaires par l'interaction entre les deux principales instances de socialisation primaire, la famille et l'école (C).

A. Les configurations familiales

1. L'analyse configurationnelle de la famille

Le renouvellement récent de la sociologie de la famille s'inspire du concept de configuration, forgé par N. Elias³³. Celui-ci rapproche une configuration de l'ensemble des figures que forment les danseurs³⁴ : dans l'interaction, c'est toute la personne physique et intellectuelle qui est englobée et le sociologue doit analyser l'ensemble des relations réciproques qui se créent entre les personnes du réseau. La non-fixité des configurations sociales crée des tensions et des enjeux, dont il faut faire l'histoire pour rendre compte de la société telle qu'elle est.

La notion de configuration est aussi utilisée en théorie des réseaux, qui distingue la structure des liens ou configuration (qui interagit avec qui ?) et la nature des liens (amitiés, amour, filiation...). La rencontre de la tradition éliassienne, de la perspective biographique et de la théorie des réseaux a profondément renouvelé la sociologie des familles, tant qualitative que quantitative³⁵. Ainsi, l'analyse configurationnelle de la famille est résumée par Éric Widmer³⁶ à quatre postulats.

- La famille ne peut pas (ou ne peut plus) se définir par un critère institutionnel simple comme la cohabitation ou l'existence d'une union légalement reconnue. Par exemple, dans la définition de l'INSEE, toute famille appartient à un ménage. Il faut au contraire partir de la description des relations telles qu'elles sont.

33 ELIAS N., *Engagement et distanciation*, Fayard, Essais, 1993 (1983)

34 ELIAS N., *Op. cit.*, 2004 (1987)

35 Cf. BENGESTON V., « Beyond the nuclear family : the increasing importance of multigenerational bonds », *Journal of marriage and family*, 63(1), p.1-16, 2001 ; et dans la sociologie francophone, BONVALET C. & LELIÈVRE E., « Du concept de ménage à celui d'entourage : une redéfinition de l'espace familial », *Sociologie et sociétés*, 27(2), p.177-190, 1995 et LELUÈVRE E. & VIVIER G., « Évaluation d'une collecte à la croisée du quantitatif et du qualitatif. L'enquête Biographies et entourage », *Population*, 56 (6), p.1043-1073, 2001 ; BONVALET C., « La famille-entourage locale », *Population*, 58 (1), p.9-43, 2003

36 WIDMER É. & JALLINOJA R. (dir.), *Beyond the nuclear family : Families in a configurational perspective*, Peter Lang, 2008 ; WIDMER É., *Family configurations. A structural approach to family diversity*, Routledge, 2016 (2010)

- L'analyse ne doit pas se focaliser sur une dyade spécifique, comme le couple ou le lien entre parent et enfant, mais doit tenir compte de l'ensemble des liens repérables. Une dyade n'a de sens que dans son contexte relationnel.
- Les individus et la structure groupale sont les deux faces d'une même médaille ; l'un ne se comprend pas sans l'autre. Les actions des individus ne se comprennent que dans le cadre des interdépendances familiales. L'étude des configurations familiales nécessite de s'intéresser aux choix, aux constructions identitaires et aux engagements des individus.
- La perspective configurationnelle de la famille doit s'intéresser à l'histoire et à la configuration spatiale du réseau familial.

2. Parenté, parentalité, conjugalité

La notion de configuration familiale amène donc à refuser la perspective fonctionnaliste sur les rôles familiaux, supposés être définis extérieurement à l'individu à la fois par la société mais aussi par des nécessités fonctionnelles qui rendraient en partie la répartition des rôles invariante selon les familles et même selon les cultures³⁷. Il faut au contraire étudier les rôles familiaux comme un processus d'enrôlement³⁸, par lequel le rôle est construit par les interactions.

La parenté (*kinship* en anglais) désigne trois types de liens : la filiation, l'alliance et la germanité³⁹. Elle est relationnelle, au sens où c'est un lien entre des personnes, et elle est socialement reconnue. Elle détermine la place d'un individu dans un système généalogique.

Encadré pour le professeur : les liens de parenté

On distingue trois types de liens de parenté.

- La filiation désigne les liens d'ascendance et descendance socialement reconnus, quelles que soient les modalités d'établissement de la filiation. En France, ce lien est établi soit par la reconnaissance juridique de la procréation soit par l'adoption. Dans le premier cas, les hommes et les femmes ne sont pas sur le même plan. La présomption juridique de maternité pour la femme qui accouche est irréfragable, c'est-à-dire qu'elle ne peut pas être mise en doute juridiquement. Par contre, pour l'homme, la paternité peut être contestée juridiquement ; elle s'établit soit par déclaration à l'état-civil, soit par présomption pour l'époux de la femme mariée qui accouche si personne d'autre n'a reconnu l'enfant antérieurement.
- L'alliance désigne l'ensemble des unions socialement reconnues, par exemple en France

37 PARSONS T. & BALES R. (dir.), *Family, socialization and interaction process*, New York Free Press, 1955

38 CALLON M., « Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles St Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de St Brieuc », *L'année sociologique*, n°36, p.169-208, 1986

39 Voir encadré

le mariage, la PACS ou le concubinage (même si celui-ci n'a pas de reconnaissance juridique).

- La germanité désigne le lien entre des collatéraux de même génération. En ce sens, elle découle de la filiation et, pour certains anthropologues, ne doit pas être mise sur le même plan que la filiation et l'alliance. Nous laissons ce débat de côté ici.

La parentalité (*parenthood* en anglais) est un concept à la fois plus large et plus restreint que la parenté. Elle est plus restreinte car la parentalité s'intéresse seulement aux liens entre parents et enfants, et non à la totalité des liens de parenté. Elle est aussi plus large car la parentalité désigne l'ensemble des activités réalisées en interaction entre les parents et les enfants : elle peut se définir comme un travail cognitif qui consiste à définir son statut et son rôle dans la relation parent-enfant. Elle ne consiste pas seulement à se placer dans une généalogie : la filiation n'est qu'une dimension de la parentalité. Le terme de parentalité a été forgé dans les 1950 par des psychologues⁴⁰ qui voulaient notamment s'opposer à la sociologie fonctionnaliste⁴¹. Il s'agit d'insister sur le fait que devenir parent ne revient pas à endosser un rôle défini extérieurement à soi, mais c'est un travail de redéfinition de soi : être parent est un processus et non un état.

Ce concept a été importé dans les sciences sociales par l'anthropologue Esther Goody⁴² au tournant des années 1980. E. Goody compare le rôle de parent en Occident et dans son travail de terrain au Ghana. Elle dégage ainsi un invariant, les cinq fonctions universelles du parent⁴³.

- Engendrer : concevoir l'enfant et le mettre au monde.
- Légitimer : donner une identité, notamment juridique, à la naissance et placer dans la généalogie.
- Élever : réaliser un ensemble de tâches liées au bien-être de l'enfant comme le nourrir, le laver etc. ; le travail parental d'élevage suppose à la fois un effort physique et une disponibilité mentale.
- Éduquer : aider l'enfant à développer ses facultés physiques et mentales pour le former à la vie sociale.
- Introduire dans le monde : garantir à l'enfant son passage au statut d'adulte

40 BENEDEK T., « Parenthood as a developmental phase », *Journal of the american psychoanalytic association*, 7(3), p.389-417, 1959 ; puis la traduction « parentalité » est adoptée par RACAMIER P.-C. : « La mère et l'enfant dans les psychoses post-partum », *L'évolution psychiatrique*, 26(4), p.525-570, 1961

41 PARSONS T. & BALES R. (dir.), *Op. cit.*, 1955

42 GOODY E., *Parenthood and social reproduction*, Cambridge University Press, 1982

43 Maurice GODELIER reprend cette analyse et reformule certaines fonctions, ce qui le mène à distinguer sept fonctions de la parentalité en ajoutant notamment l'interdiction de l'inceste et l'exercice d'une autorité. GODELIER M., *Les métamorphoses de la parenté*, Flammarion, Champs Essais, 2010 (2004)

social, en organisant son mariage, en l'aidant à trouver un statut socioprofessionnel...

Selon les cultures, ces cinq fonctions peuvent être assumées par la même personne ou par des personnes différentes. Comme l'observe E. Goody, les ghanéens sont persuadés que les enfants seront mieux éduqués s'ils sont loin du foyer parental. Ils confient leurs enfants à des membres de leur réseau chargés de les éduquer et de les introduire dans le monde : c'est le confiage d'enfants⁴⁴. Les trois premières⁴⁵ fonctions de la parentalité et les deux dernières sont assumées par des parents différents⁴⁶.

Aujourd'hui, la parentalité est devenue une catégorie de l'action publique⁴⁷. Les autorités publiques ont mis en place des actions « *de soutien à la parentalité* » : il faudrait aider certaines personnes à apprendre leur « *métier de parent* ». Ces actions sont le fait des travailleurs sociaux, des psychologues et des médiateurs juridiques.

La conjugalité est une notion forgée sur le même principe que la parentalité. Elle peut se définir comme l'ensemble des interactions entre conjoints : cela désigne à la fois les activités qui sont faites en commun et le travail cognitif de redéfinition de soi, de son rôle et de son statut au sein du couple. Se mettre en couple, ce n'est pas endosser un rôle défini extérieurement par la société⁴⁸ ; la aussi, il s'agit de s'opposer à la thèse fonctionnaliste.

En France jusqu'aux années 1970, comme le montre Irène Théry⁴⁹, le mariage est la base de l'édifice juridique de la parenté : il donne un père aux enfants et assigne à chaque membre de la famille des droits et des devoirs. Il définit juridiquement à la fois la parentalité et la conjugalité car cet édifice juridique est fondé sur deux hypothèses : l'hypothèse de fidélité des épouses, qui permet de justifier la présomption de paternité des maris, et l'hypothèse de pérennité des couples. Aujourd'hui, ces hypothèses ne fonctionnent plus : la vie en couple est acceptée hors du mariage, et le mariage peut être dissout. Pour que les liens familiaux ne se fragilisent pas trop, on n'abandonne pas l'idée de la pérennité de la famille mais cette idée de pérennité se transfère du couple à la filiation. Même si le couple se dissout, le lien de l'enfant avec ses parents reste une réalité pérenne. Pour la première fois dans l'histoire de l'humanité, l'immense majorité des enfants qui viennent au monde sont désirés. Avant on disait que la famille (en fait, le couple) faisait les enfants, aujourd'hui on dit que c'est l'enfant qui fait la famille. L'acte fondateur de la famille n'est plus le mariage mais la naissance du premier en-

44 En anglais, *fostering* : *foster parents*, signifie, selon les contextes, parent adoptif ou famille d'accueil (littéralement, le parent qui encourage)

45 Dans l'ordre de présentation précédent.

46 Un autre exemple classique en anthropologie est fourni par les Nuer, qui distinguent la fonction de géniteur et de parent généalogique. Cf. EVANS-PRITCHARD E.E., *Les Nuer*, Gallimard, Tel, 1994 (1937).

47 MALOCHET V. & HEURTEL H., *Aide à la parentalité : étude sur la politique de soutien aux structures porteuses de projets* (2000-2010), IAU-IDF, 2011

48 Cf. III B, la thèse de BERGER P. & KELLNER H., *Op. cit.*, décembre 2007 (1960)

49 THÉRY I., *Mariage et filiation pour tous*, Seuil, Le Républicains des idées, 2016

fant. Après une éventuelle rupture du couple, on tente de maintenir le lien entre parents et enfants. Cette transformation de la société explique pourquoi aujourd'hui en sociologie et en statistique publique, il y a un regain d'intérêt pour les réseaux familiaux : observer la famille au prisme de la famille nucléaire corésidente n'est plus suffisant.

B. La diversification des configurations familiales

Les pays occidentaux connaissent une révolution démographique à partir du milieu des années 1960. En France, en 1964, pour la première fois depuis 1943, l'indice de fécondité baisse, c'est la fin du baby-boom, et le taux d'activité des femmes recommence à augmenter. Cette rupture démographique peut s'interpréter comme une remise en cause du modèle familiale traditionnel. L'indice synthétique de fécondité est de 1,9 enfants par femme en France⁵⁰, la plus élevée d'Europe, mais il reste inférieur au seuil de renouvellement des générations, de 2,1 enfants par femmes⁵¹. De plus, aujourd'hui, le mariage n'est plus le fondement de l'éducation des enfants : 60% des enfants naissent hors mariage⁵².

Même si l'analyse configurationnelle critique la définition de la famille au sens de l'INSEE, cette dernière reste essentielle pour fournir des données de cadrage, principalement à l'aide de l'enquête Famille et logements, qui est une enquête complémentaire au Recensement de population. Néanmoins, il est nécessaire de comprendre ce qu'on mesure pour donner du sens à ces statistiques. Au sein des ménages ordinaires⁵³, l'INSEE distingue deux populations.

- Les familles au sens de l'INSEE sont des groupes d'au moins deux personnes au sein d'un ménages constitués soit d'un couple et ses éventuels enfants, soit d'une personne sans conjoint avec au moins un enfant. Ce sont donc des familles nucléaires (conjugales ou monoparentales) et corésidente.
- Les personnes isolées sont les habitants des ménages non inclus dans une famille au sens de l'INSEE.

La famille au sens de l'INSEE est un sous-groupe au sein du ménage. Il y a des ménages sans familles mais toute famille appartient à un ménage. Ne sont donc reconnues comme familles

50 ROBERT-BOBÉE I. & VOLANT S., « Baisse récente de la fécondité en France : tous les âges et tous les niveaux de vie sont concernés », *INSEE Focus*, n°136, décembre 2018

51 Cette convention est retenue pour deux raisons : il naît en moyenne 105 garçons pour 100 filles (100 mères doivent donner naissance à 205 enfants pour être remplacées) ; certaines femmes peuvent décéder avant d'avoir eu des enfants.

52 PAPON S., « 770 000 bébés nés en France en 2017 : six sur dix sont nés hors mariage », *INSEE Focus*, n°124, septembre 2018

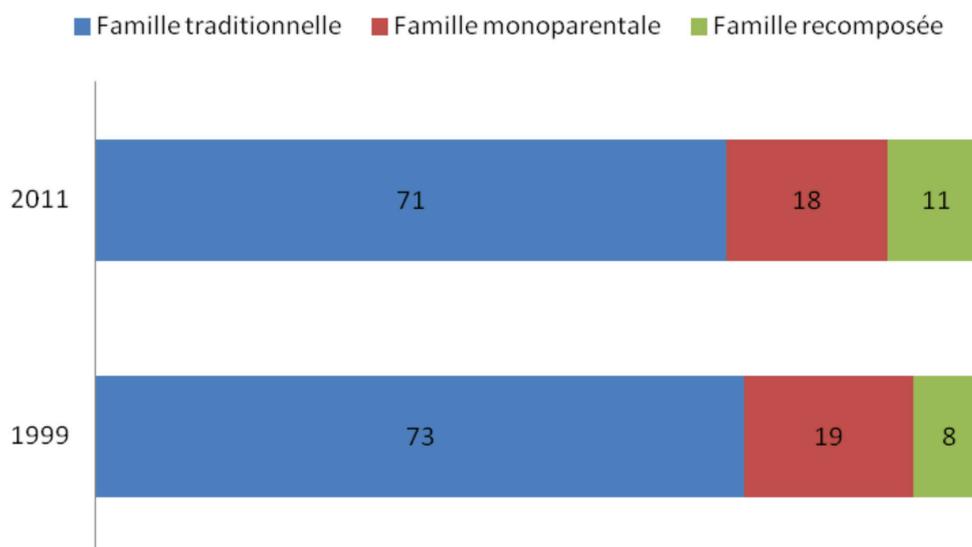
53 Un ménage désigne l'ensemble des habitants d'un même logement occupé à titre de résidence principale. Les ménages ordinaires s'opposent aux ménages collectifs (hôpitaux psychiatriques, maisons de retraite, prisons, communautés religieuses...).

par l'INSEE que des familles nucléaires corésidentes⁵⁴. Par exemple, un enfant et sa grand-mère ne sont pas considérées comme une famille par l'INSEE car c'est une famille complexe. À l'inverse, deux concubins sans enfants, quelle que soit la durée de leur union, sont considérés comme une famille.

L'INSEE distingue trois cas au sein des familles avec enfant⁵⁵:

- Les personnes célibataires avec au moins un enfant (qui peut avoir ou non un autre parent en dehors du ménage) : on parle alors de famille monoparentale.
- Les couples dont tous les enfants sont issus (par procréation ou par adoption) : ce sont les familles traditionnelles.
- Les couple dont au moins un enfant est issu d'une union antérieure : ce sont les familles recomposées ; tous les enfants appartiennent à une famille recomposée, y compris ceux du couple.

Document 1 : Répartition des enfants selon le type de familles (en %)



Champ : personnes de moins de 18 ans habitant dans une famille en France métropolitaine

Source : INSEE, *enquêtes sur l'Histoire familiale, 1999*, et *Famille et logements, 2011*

Un enfant est défini ici comme une personne de moins de 18 ans résidant avec au moins un parent. Aujourd'hui, 3 enfants sur 10 ne résident pas dans une famille traditionnelle. La part des enfants en famille non traditionnelle a augmenté et passe de 27 à 29% entre 1999 et 2011, soit une augmentation de 7,5%. Notons néanmoins qu'il s'agit de mesures transversales⁵⁶. Le

54 BONVALLET C. & LELIÈVRE E., *Op. cit.*, 1995

55 LAPINTE A., « Un enfant sur dix vit dans une famille recomposée », *INSEE première*, n°1470, octobre 2013 ; LAPINTE A. & BUISSON G., « Vivre dans plusieurs configurations familiales », *Insee première*, n°1647, mai 2017 ; DAGUET F., « Des ménages toujours plus nombreux, toujours plus petits », *t*, n° 1663, août 2017

56 L'enfant qui réside dans une famille traditionnelle à la date t peut être dans autre type de

corollaire de cette diversification des configurations familiales est la diversification des ressources familiales dans la socialisation des enfants et des adolescents (cf. **Annexe 3**).

C. Les ressources familiales et leur mobilisation scolaire

Un exemple probant de l'intérêt de la notion de ressources familiales est fourni par le lien entre la manière dont se passent concrètement la socialisation primaire et les performances scolaires de l'enfant. Procédant à une analyse secondaire de plusieurs enquêtes quantitatives, J-P. Terrail⁵⁷ montre l'existence d'une corrélation entre performance scolaire des enfants et la fréquence des interactions entre parents et enfants concernant la scolarité : l'aide au devoir mais aussi des conversations ou de simples marques d'intérêt.

1. Les trajectoires paradoxales ascendantes

Les statistiques des performances scolaires en fonction de l'origine sociale montrent le phénomène de la reproduction sociale à l'école mais aussi l'existence de réussites « paradoxales » d'enfants de milieux populaires. Celles-ci sont qualifiées de « paradoxales » au sens où elles sont minoritaires statistiquement dans le groupe étudié et déjouent ainsi ce que P. Bourdieu a appelé la « causalité du probable »⁵⁸. Jean-Paul Laurens⁵⁹ a réalisé une enquête quantitative sur les ingénieurs dont le père est ouvrier. Il montre qu'une partie de ce paradoxe apparent est lié au fait que les statistiques utilisent un critère simple et unique pour constituer les groupes, par exemple la profession du père ou du responsable légal⁶⁰. Intégrer d'autres variables dans la caractérisation de l'origine sociale permet de ne plus traiter les milieux populaires de manière homogène ; on peut citer parmi celles-ci : le statut social des grands-parents, la profession et la qualification de la mère, la qualification du père ou sa trajectoire professionnelle, la stabilité financière de la famille, l'histoire migratoire des parents... Il existe un ensemble de caractéristiques sociales qui fournissent des ressources expliquant que les chances de réussite scolaire sont plus élevées dans certaines familles populaires que dans d'autres. Toutefois, J-P. Laurens observe dans son analyse quantitative qu'on ne peut pas construire un portrait-type ou même à une typologie de la réussite scolaire en milieux populaires. Il conclut que ces ressources familiales, même les plus déterminantes pour ces familles populaires

famille plus tard : la part d'enfants ayant connu des périodes dans une autre configuration familiale au cours de leur parcours est mécaniquement plus élevée.

57 TERRAIL J-P, « Réussite scolaire : la mobilisation des filles », *Sociétés contemporaines*, n°11-12, p.53-59, 1992

58 BOURDIEU P., *Op. cit.*, 1974

59 LAURENS J-P., *Un sur 500. La réussite scolaire en milieu populaire*, Presse Universitaire du Mirail, Socio-logique, 1992

60 L'INSEE s'intéresse principalement au groupe socioprofessionnel du père au moment de la fin des études dans les enquêtes *Formation et qualification professionnelle* et les enquêtes *Emploi*. La Direction de l'Evaluation de la Prospective et de la Performance du Ministère de l'Education Nationale publie des données selon groupe socioprofessionnel du père ou du tuteur au début de l'année scolaire.

(principalement des grands-parents de milieu intermédiaire ou supérieur, une mère en emploi qualifié ou des parents diplômés), ne sont efficaces que si elles s'insèrent dans un projet éducatif familial : par exemple, des familles immigrées qui considèrent leur migration comme un sacrifice en vue de la promotion des enfants ou des membres de la famille (grands-parents ou mère diplômés...) qui s'investissent dans l'éducation des enfants après un déclassement à la génération des parents... L'étude quantitative des trajectoires improbables montre donc à la fois l'importance d'une approche par le cumul des facteurs et ses limites.

Partant de ce constat, Bernard Lahire⁶¹ réalise une enquête qualitative sur un échantillon d'enfants des CE2 de milieux populaires, scolarisés en ZEP et qui ont obtenu pour certains de très bons résultats aux évaluations nationales et pour d'autres des résultats faibles. Il effectue des entretiens avec les parents à leur domicile et avec les enseignants, ce qui permet une étude méticuleuse de chaque cas individuel. Comment expliquer que des enfants de familles très peu pourvues en ressources de quelque type que ce soit parviennent quand même à effectuer un parcours scolaire brillant alors que certains enfants de familles mieux dotées sont en échec scolaire ? Qu'est-ce qu'une famille peut transmettre qui soit scolairement efficace lorsqu'elle est très peu dotée en capital culturel ? Cette recherche permet de montrer les conditions d'une transmission efficace d'un capital culturel, même minimal. Toutes les familles enquêtées seraient considérées par la statistique publique comme de milieux populaires.

Cependant, la description de B. Lahire montre qu'elles sont assez hétérogènes dans leurs trajectoires⁶² et dans la façon dont se passent les interactions familiales. Il s'appuie en cela sur les travaux de N. Elias⁶³ qui montre que le comportement des personnes dépend de leurs conditions de coexistence avec les autres : il faut donc observer les interdépendances au niveau de l'individu lui-même pour décrire les configurations sociales.

Pour ces familles ayant un faible capital scolaire, le rapport que les parents entretiennent à l'école et à ses attentes est fondamental. Ainsi, des parents qui entretiennent un rapport douloureux à l'école risquent de transmettre en partie celui-ci à leurs enfants. A l'inverse, des parents, mêmes peu diplômés, qui ont utilisé l'écrit pour organiser la vie familiale (tenue d'un agenda, listes de courses et de choses à faire, classement des papiers administratifs, lecture d'histoire avant de coucher l'enfant...) transmettent des dispositions favorables à l'écrit et scolairement mobilisables. La présence physique de livres dans le logement familial, comme capital culturel objectivé⁶⁴, n'a pas d'impact en soi si les parents ne les utilisent pas et qu'ils ne sont pas un support d'interactions familiales.

Un certain *ethos*⁶⁵ familial de la persévérance et de l'ascétisme semble donc favorable à la

61 LAHIRE B., *Tableaux de familles heurs et malheurs scolaires en milieux populaires*, Point, Essais, 2016 (1995)

62 Par exemple, une des familles, d'origine Cambodgienne, est de fait non diplômée mais les parents se destinaient à l'université et en ont été empêchés par la guerre civile dans leur pays d'origine.

63 ELIAS N., *Op. cit.*, 2004 (1987)

64 BOURDIEU P., « Les trois états du capital culturel », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 30, p.3-6, 1979

65 Max Weber définit un *ethos* comme un ensemble cohérent de maximes à valeur morale

réussite scolaire, même dans les familles faiblement dotées en capital culturel. Cet ethos se caractérise par une rationalisation de la vie familiale par le respect de règles de vie : horaires régulier, rangement, importance de la présentation de soi... Cela correspond selon B. Lahire à un exercice de l'autorité parentale en affinité avec les formes d'autorité scolaire dominantes aujourd'hui, c'est-à-dire reposant sur l'autocontrôle de soi pour les enfants et sur le souci des parents de fonder leur autorité sur le dialogue et non sur la menace de la violence physique ou symbolique. A l'inverse, l'exercice de l'autorité parentale fondée sur la coercition extérieure, comme les punitions, les humiliations voire les châtiments corporels, fût-il orienté vers le respect de la discipline scolaire, s'avère facteur d'échec scolaire. En effet, il est en inadéquation avec les formes dominantes d'autorité scolaire qui supposent l'établissement d'un climat de confiance. B. Lahire remet en cause le discours sur la démission parentale, qui expliquerait, notamment selon certains enseignants, les mauvais résultats de certains élèves de milieux populaires : ce ne serait pas tant une absence d'investissement parental qui dominerait chez certaines famille qu'une inadéquation de cet investissement avec la socialisation scolaire.

Il ne faut pas chercher une cause unique de la réussite scolaire chez les familles populaire mais une combinaison, toujours originale, de certaines propriétés familiales, qui permet une congruence entre les normes et valeurs intériorisées dans le cadre de la famille et les normes comportementales attendues par l'institution scolaire. Ainsi, l'autonomie de l'élève, qui est valorisée par les enseignants, suppose en fait un autocontrôle.

2. Les trajectoires paradoxales descendantes

A la suite de Bernard Lahire qui étudie les réussites paradoxales d'enfant de milieux populaires, Gaële Henri-Panabière⁶⁶ s'intéresse à ceux qu'elle appelle les « méshéritiers » : par opposition aux héritiers⁶⁷, statistiquement majoritaires, qui ont fait fructifier de leurs ressources familiales en obtenant de bonnes performances scolaires, elle définit les méshéritiers comme ceux, statistiquement minoritaires, dont au moins un des parents est fortement diplômé et qui connaissent des scolarités difficiles. Elle articule une enquête quantitative et une enquête qualitative. D'une part, elle réalise une enquête par questionnaire sur des collégiens. Et d'autre part, elle reprend la méthode des cas individuels utilisée par B. Lahire : elle réalise pour chaque cas des entretiens avec l'enfant, avec ses parents et avec ses enseignants. L'ouvrage étudie ainsi les transmissions familiales scolairement inefficaces dans des milieux culturellement favorisés. Il observe la pluralité des ressources familiales, que celles-ci soient effectivement transmises ou non par la famille. Il montre aussi que la transmission ne s'opère que sous cer-

intériorisé par un individu au sein d'un groupe social. Il s'intéresse particulièrement à l'ascétisme intramondain des protestants puritains, qu'il considère comme typique d'un ethos de la profession comme vocation. WEBER M, *Op. cit.*, 2017 (1920)

66 HENRI-PANABIÈRE G., *Des héritiers en échec scolaire*, La Dispute, L'enjeu scolaire, 2010

67 BOURDIEU P. & PASSERON J-C., *Les héritiers. Les étudiants et la culture*, Minit, Le sens commun, 1964

taines conditions matérielles et symboliques. L'auteure met en évidence le fait que tous les élèves issus des catégories supérieures ne deviennent pas forcément des héritiers : elle nuance fortement les travaux classiques de P. Bourdieu et J-C. Passeron⁶⁸ qui insistent sur le fait que la transmission du capital culturel se ferait par « osmose » au sein des familles culturellement dotées, c'est-à-dire de manière presque spontanée et sans effort.

G. Henri-Panabière montre que toutes les ressources familiales ne sont pas forcément transmises et si elles le sont, elles ne se révèlent pas forcément scolairement payantes. En effet, pour une même origine sociale, certaines caractéristiques parentales peuvent parasiter la transmission du capital culturel : mère peu diplômée ou d'origine populaire, focalisation sur le capital économique, parents surdiplômés par rapport à leur emploi... Il faut dans chacun des cas cités, s'intéresser aux processus concrets de transmission des dispositions familiales à des activités scolairement rentables pour le comprendre et donc s'intéresser aux interactions entre les parents et les enfants : par exemple, la majorité du temps parental est assumé par les mères, donc le fort capital culturel du père ne se transmet pas automatiquement si celui-ci interagit peu avec l'enfant, du fait d'une forte division du travail entre les parents ou du fait d'une séparation. Certains parents ne transmettent pas leurs dispositions ascétiques pour le travail car ils considèrent que le temps familial doit être un temps de relâchement. D'autres parents transmettent une disposition ascétique pour le travail mais pas le goût de la culture légitime car ils préfèrent consacrer leur temps libre à d'autres activités moins scolairement rentables, comme par exemple la constitution d'un patrimoine immobilier.

3. Les variations internes à la fratrie

B. Lahire⁶⁹ et G. Henri-Panabière⁷⁰ notent dans leurs enquêtes qualitatives que la transmission ne se fait pas nécessairement de la même manière vis-à-vis de tous les enfants de la fratrie. Ils observent principalement des différences selon le rang dans la fratrie et selon le sexe, ces deux facteurs étant en interaction.

Au sein d'une même génération⁷¹, les aînés de fratrie ont un niveau d'instruction supérieur aux cadets⁷². Cela peut s'expliquer notamment par un moindre investissement parental dans la scolarité : les pratiques de soutien parental à la scolarité décroissent avec la taille des fratries et avec le rang dans la fratrie⁷³. Dans les entretiens, les parents interrogés par G. Henri-Panabière mettent en avant une moindre disponibilité lorsque le nombre d'enfants augmente ainsi qu'une certaine lassitude face à la répétition des mêmes tâches.

Selon B. Lahire et G. Henri-Panabière la meilleure réussite scolaire des filles trouve sa source dans les interactions familiales. Les données de l'enquête *Emploi du temps* de l'INSEE mon-

68 BOURDIEU P. & PASSERON J-C, *Op. cit.*, 1970

69 LAHIRE B., *Op. cit.*, 2016 (1995)

70 *idib.*

71 Ensemble des personnes nées la même année.

72 DESPLANQUES G., « La chance d'être aîné », *Economie et statistique*, n°137, p. 53-56, 1981

73 TERRAIL J-P., *Op. cit.*, 1992

trent, d'une part, que les mères consacrent plus de deux fois plus de temps aux enfants que le père et, d'autre part, que chacun consacre plus de temps aux enfants de son propre sexe⁷⁴ : les mères consacrent plus de temps aux filles qu'aux fils et les pères plus de temps aux fils qu'aux filles⁷⁵. Le soutien scolaire parental est d'autant plus élevé que la mère est active et qualifiée⁷⁶. Les garçons sont davantage contrôlés que les filles (faire réciter les leçons, regarder le cahier de texte...) alors que les filles sont plus souvent encouragées que les garçons⁷⁷ (discussion sur la scolarité et l'avenir professionnel). Toutefois, le soutien parental n'a pas le même sens selon les milieux sociaux. Dans les milieux populaires, comme le note B. Lahire, les filles se construisent avec comme modèle des mères qui doivent gérer les papiers et le budget du ménage, à qui incombe le souci de la scolarité des enfants et qui, pour certaines, ont été frustrées de ne pas pouvoir continuer leur scolarité ou même de ne pas pouvoir aller à l'école dans certaines familles immigrées. Les fils se construisent avec le modèle des pères éloignés des soucis scolaires, qui ne mobilisent pas leurs compétences scolaires ni au travail ni dans les loisirs et dont le temps libre est souvent tourné vers la récupération pure et simple. A l'inverse, dans les milieux mieux dotés en capital culturel, G. Henri-Panabière souligne une forme de « complicité » de sexe entre les mères et les filles, liée à l'intériorisation de l'identité de sexe qui forge des goûts communs. Ainsi, elle note que la lecture de romans réunit les mères et les filles autour d'actions (aller acheter des livres ensemble par exemple) et de discussions, alors que beaucoup de mères ne partagent pas le goût de leur fils pour les bandes-dessinées : sans forcément marquer de désapprobation, elles s'intéressent de fait moins à cette pratique de lecture de leur fils. Les interactions familiales amènent ainsi les filles à intérioriser une disposition à l'autocontrainte scolaire, qui les sert dans leur scolarité, ce qui confirme l'hypothèse de Ch. Baudelot et R. Establet⁷⁸.

74 DE SAINT POL T. & BOUCHARDON M., « Le temps consacré aux activités parentales », *Etudes et résultats*, n°841, mai 2013. Cela confirme les résultats plus anciens de SINGLY F. de, *Lire à 12 ans. Une enquête sur les lectures des adolescents*, Nathan, 1989 et TERRAIL J-P., *Op. cit.*, 1992.

75 DE SAINT POL T. & BOUCHARDON M., *Op. cit.*, 2013. Les auteurs le montrent dans le cas des enfants uniques. En effet, lorsqu'il y a plusieurs enfants, des activités sont réalisées en commun. Pour analyser l'effet du sexe des enfants sur le comportement des parents il faut pouvoir isoler le temps consacré à chaque enfant. C'est la raison pour laquelle seuls les parents d'enfant unique sont ici pris en compte.

76 TERRAIL J-P., *Op. cit.*, 1992

77 *Ibid.*

78 BAUDELLOT Ch. & ESTABLET R., *Op. cit.*, 2006 (1991)

III. Il existe des socialisations secondaires à la suite de la socialisation primaire.

Toutefois, la famille d'origine et l'école ne sont pas les seules instances de socialisation. Nous aborderons successivement les trois processus principaux des socialisations secondaires : la socialisation professionnelle (A), la socialisation conjugale (B) et la socialisation politique secondaire (C).

A. La socialisation professionnelle

La sociologie des professions est au départ essentiellement une sociologie nord-américaine⁷⁹. Depuis les études de T. Parsons sur les médecins et la controverse auxquelles celles-ci ont donné lieu entre les fonctionnalistes et les interactionnistes (cf. **Annexe 4**), le cas du médecin est devenu l'exemple paradigmatique de la socialisation professionnelle. Mais il y a évidemment des processus de socialisation secondaire dans chaque métier⁸⁰.

1. Les études fonctionnalistes sur la profession médicale

C'est T. Parsons⁸¹ qui fonde à proprement parler l'étude de la socialisation professionnelle en réalisant une enquête sur les médecins de l'hôpital de Boston. Il montre que les interactions entre le médecin et le patient supposent une double socialisation préalable.

- Il existe un rôle de médecin. T. Parsons insiste sur la socialisation professionnelle, notamment la socialisation durant les études pour intérioriser ce rôle. La formation médicale ne donne pas que des connaissances et des compétences, elle permet au médecin d'intérioriser des normes et des valeurs. La norme la plus importante est la norme de neutralité émotionnelle : le médecin ne doit pas laisser transparaître d'émotion lorsqu'il annonce un diagnostic. Cette norme a pour fonction de conserver la nature professionnelle de l'interaction. Le médecin pendant ses études intériorise des valeurs : les médecins valorisent un certain nombre d'idéaux qui sont indispensables à leur pratique, notamment un idéal de compétence et un idéal d'universalisme. La valeur accordée à la compétence signifie qu'on valorise les connaissances universitaires, qui donnent des capacités professionnelles. Les valeurs universalistes impliquent notamment que le médecin ne doit pas discriminer dans le

79 Elle se développe à la même époque que la sociologie du travail en Europe. La sociologie du travail, d'inspiration marxiste, est plutôt une sociologie des classes sociales qu'une sociologie de la socialisation ; elle se développe en Europe à partir des années 1940 avec l'étude des ouvriers déqualifiés de la grande industrie.

80 Pour compléter cette présentation, nous renvoyons donc à DUBAR C., *La socialisation*, A. Colin, U, 2015 (1991) et DARMON M., *op. cit.*, 2016 (2006)

81 PARSONS T., *Le système des sociétés modernes*, Bordas, 1993 (1955)

choix de ses patients.

- Il existe un rôle de patient qui est complémentaire au rôle de médecin. Le patient doit accepter sa dépendance vis-à-vis du médecin et il ne doit pas contester le diagnostic.

L'interaction est possible parce que les deux rôles sont complémentaires et interdépendants. Le rôle a permis une standardisation des pratiques entre les différents médecins et les différents patients. Un médecin et un patient donnés n'ont pas à renégocier leur rôle à chaque interaction. On peut ainsi entrer plus facilement en interaction puisque chacun est par avance conforme aux attentes de l'autre. Les actions d'autrui sont prévisibles. Les normes sont donc des réducteurs d'incertitude. Dans le cas du médecin, les normes ont pour fonction de neutraliser tout contenu non professionnel de l'interaction. Par exemple on peut révéler au médecin quelque chose que l'on veut garder secret même vis-à-vis de ses proches. Ou on peut aussi se dénuder devant son médecin sans qu'il y ait de connotation sexuelle.

A partir de son étude sur les médecins, T. Parsons forge le concept de « profession établie »⁸² (pour traduire l'anglais *profession*⁸³), dont l'exemple paradigmatique est le médecin. Il définit une profession établie comme un rôle lié à la maîtrise d'une compétence particulière. La profession établie a trois caractéristiques :

- le professionnel a une formation intellectuelle supérieure qui lui permet de maîtriser une compétence rare, une zone d'expertise ;
- il est en relation avec un public ;
- il est responsable devant ses pairs. Par exemple les médecins français élisent l'Ordre des médecins, qui contrôle les compétences professionnelles et contribue à définir ce qui est considéré comme de la médecine et ce qui ne l'est pas, dans ses interactions avec l'Etat.

Ce qui définit la profession établie c'est qu'elle s'autorégule : elle crée les règles qui définissent ses compétences professionnelles. Celles-ci n'existent donc pas dans l'absolu, elles doivent

82 Nous reprenons la traduction de Jean-Michel Chapoulie. CHAPOULIE J.-M., « Sur l'analyse sociologique des groupes professionnels », *Revue française de sociologie*, 14(1), p.86-114, 1973

83 Le concept de profession est inscrit dans le droit aux Etats-Unis en 1947. Le droit aux Etats-Unis distingue la profession et l'occupation. Les professions ont le droit de fonder des associations qui contrôlent le savoir légitime. Aux Etats-Unis, sont considérées comme des professions établies : les professions libérales (tout ce qui s'exerce en cabinet), les ingénieurs, les professeurs et les cadres. A l'opposé, les occupations n'ont que le droit de s'organiser en syndicat (trade union) qui défendent l'intérêt des salariés face aux employeurs. Cette notion de profession établie est notion juridique aux Etats-Unis mais pas en France. Par contre la notion de profession établie peut se rapprocher d'un concept de statistique publique : dans la nomenclature des PCS, l'INSEE agrège dans la PCS-3 les professions libérales, qui sont des indépendants, et cadres, qui sont des salariés. La notion de cadres est une spécificité française, qui regroupe dans la même catégorie les ingénieurs, ceux qui ont des fonctions de management et les fonctionnaires de catégorie A. Le statut de cadre conféré par les conventions collectives dans le secteur privées et par le statut de la fonction publique. Cette notion considère que la position dans le monde du travail est liée à la maîtrise d'une compétence intellectuelle. Le phénomène professionnel explique pourquoi on a agrégé les professions libérales et les cadres alors même qu'ils n'ont pas le même statut juridique.

être reconnues par la société pour pouvoir être exercées. Puisque la profession produit des règles elle forme un groupe parce que les professionnels sont unis par des normes et des valeurs. Cette émergence des professions établies est selon T. Parsons une réponse au problème de l'anomie professionnelle soulevé par É. Durkheim⁸⁴. Une profession établie dans la théorie parsonienne est une instance de régulation d'un métier, un corps intermédiaire qui permet d'éviter l'absence de règle. Elle évite notamment que les actions et les revenus soient déterminés uniquement par le marché.

Néanmoins, l'unité et la cohérence du modèle de la socialisation professionnelle décrite par T. Parsons ont été remises en cause au sein même du courant fonctionnaliste. Robert King Merton⁸⁵ critique ce qu'il appelle le fonctionnalisme absolu de T. Parsons. Celui-ci aurait abusivement emporté des concepts anthropologiques pour étudier les sociétés contemporaines. En effet, les sociétés contemporaines sont beaucoup moins unifiées culturellement. R. Merton part du constat que dans les sociétés modernes sont amenés à changer en permanence de statut. Le médecin va être successivement dans la même journée médecin, père, époux, ami... R. Merton appelle « *status set* » l'ensemble des statuts qu'une personne peut accomplir successivement. Pour chacun de ces statuts il peut y avoir une multiplicité de rôles selon la personne avec qui on est en interaction. Par exemple, le statut de père de famille implique de se comporter différemment vis-à-vis de son épouse et vis-à-vis de ses enfants. S'ajoute alors le « *role set* », ensemble des rôles différents associés à un même statut. Il peut exister des conflits de rôles, parce que l'agent est soumis à des attentes différentes en même temps. R. Merton prend l'exemple d'un instituteur : celui-ci voudrait montrer qu'il mène à bien sa mission, qui est d'éduquer les enfants. Mais, toutes les personnes avec qui il est en interaction n'ont pas la même définition de la bonne éducation : celle-ci n'est pas la même pour tous les parents d'élève, notamment selon leur milieu social ; de même les collègues et la direction de l'école n'ont pas la même définition. L'instituteur fait donc face à des injonctions contradictoires. Ces injonctions contradictoires peuvent venir d'une même personne. Ainsi le médecin est-il pris en tension entre les attentes contradictoires de ses patients : les patients voudraient que le médecin les traite de manière neutre mais aussi qu'il montre de la compassion.

Dans les sociétés contemporaines, il existe une certaine mobilité sociale. Un individu peut changer de groupe social au cours de sa vie, et donc de statut. R. Merton théorise une double appartenance des agents. Les agents ont un groupe d'appartenance : c'est le groupe qui dicte à l'individu le rôle qu'autrui attend de lui, c'est-à-dire le groupe dans lequel il joue son rôle. L'individu peut aussi avoir un groupe de référence : c'est le groupe auquel l'individu peut espérer appartenir dans le futur et dans lequel il aimerait jouer son rôle. Pour certains individus ces groupes sont différents : tous les individus ne s'identifient pas à leur groupe d'appartenance et certaines personnes assimilent par avance les normes et les valeurs de leur groupe de référence. Ce hiatus mène à une socialisation anticipatrice. Certains employés qualifiés ont par exemple tendance à imiter les pratiques de consommation et de loisir des cadres. Cette

84 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 2013 (1893). Voir en particulier la préface à la seconde édition (1901).

85 MERTON R.K., *Éléments de théorie et de méthode sociologique*, A. Colin, U, 1997 (1957).

situation peut mener les agents à la frustration relative, ce qui signifie qu'ils ne sont pas insatisfaits dans l'absolu mais par rapport à leur groupe de référence. Il y a un décalage entre les attentes et les moyens de les réaliser. Ça ne veut pas dire que les moyens sont insuffisants dans l'absolu mais ils sont insuffisants par rapport à des attentes, qui elles-mêmes sont liées au groupe de référence.

2. Les études interactionnistes sur la profession médicale

Dans ses travaux, E. Hughes⁸⁶ reproche à Parsons de ne s'être intéressé qu'aux professions établies et d'avoir laissé de côté les occupations, les autres métiers. Ces professions établies sont appelées par Hughes des « professions prétentieuses », c'est-à-dire un groupe professionnel qui a construit un discours valorisant sur lui-même. Cette critique revient à dire que Parsons n'aurait pas rendu compte des pratiques des médecins en tant que telles mais qu'il aurait repris le discours des médecins sur eux-mêmes et se serait laissé mystifier⁸⁷ par ce discours. Si l'on veut comprendre les pratiques professionnelles des médecins, il ne faut pas uniquement s'intéresser à leurs discours, mais il faut observer les interactions entre le médecin et le patient et les interactions entre le médecin et les autres professions médicales, notamment les infirmiers. Une interaction doit être entendue comme une influence réciproque entre deux subjectivités. E. Hughes observe les interactions entre les médecins et les infirmiers et montre que les médecins veulent déléguer aux infirmiers le sale-boulot (dirty work), des activités dévalorisées que les personnes ne veulent pas prendre en charge parce qu'elles sont considérées comme dégoûtantes, humiliantes ou indignes. Il y a une négociation permanente entre les médecins et les infirmiers pour savoir qui fait quoi.

De ce point de vue, l'interaction entre les médecins et les infirmiers se rapproche de celle entre les locataires et les concierges⁸⁸. Les actions des locataires conditionnent celles de leur concierge. Le locataire pourrait ramasser les détritrus qu'il a fait tomber ou tenter de réparer lui-même son évier bouché. Il y a donc une négociation entre le concierge et les locataires pour savoir comment ils se répartissent le sale-boulot. Ce qui est en jeu dans cette négociation c'est principalement l'image de soi. E. Hughes compare la socialisation professionnelle à un drame social, au double sens d'une pièce de théâtre où chacun joue son rôle et d'une situation où les enjeux sont particulièrement élevés car dans les interactions chacun veut éviter de perdre la face.

Nous pouvons en conclure avec E. Hughes que le rôle n'est pas quelque chose qui est défini extérieurement à soi et qu'il suffirait d'intérioriser : le rôle évolue dans l'interaction. On ne se

86 HUGHES E., *Men and their work*, Quid pro, 2016 (1958) ; BECKER H., GEER B., HUGHES E. & STRAUSS A., *Boys in white*, Transaction publishers, 1992 (1961) ; HUGHES E., *Le regard sociologique*, éditions de l'EHESS, 1997 (1971)

87 Selon l'expression proposée par Claude Lévi-Strauss. LÉVI-STRAUSS C., « Introduction à l'œuvre de Marcel Mauss », p.IX-LII in MAUSS M., *Sociologie et anthropologie*, PUF, Quadrige, 2013 (1950)

88 Hughes s'appuie sur le travail d'un de ses étudiants, Ray Gold : GOLD R., « Janitors versus tenants ? A status-income dilemma ? », *American journal of sociology*, 57(5), p.486-493, 1952

forme pas une fois pour toute, l'interaction est un processus de socialisation, ou plus précisément un processus de désocialisation et de resocialisation permanent.

Pour le montrer, E. Hughes suit de jeunes médecins à partir de leur entrée en école de médecine. Il montre que la socialisation professionnelle n'est pas seulement acquisition d'une part de compétences et d'autres parts de normes et de valeurs. Il observe que la socialisation professionnelle représente une conversion de l'acteur à une nouvelle image de soi et à une nouvelle image du monde. C'est un bouleversement identitaire, qui peut transformer des dispositions acquises par socialisation primaire. L'acteur doit consentir à adopter sa personnalité et il peut toujours refuser de le faire.

Cette idée permet à E. Hughes d'introduire la temporalité dans l'analyse de la socialisation, avec le concept de carrière : la carrière est un processus par lequel on construit son rôle dans l'interaction. Via cette idée de carrière Hughes veut mettre l'accent sur le devenir, la durée. Une carrière est schématiquement divisée en phases : à chaque étape de la carrière l'acteur peut décider de passer à l'étape suivant ou au contraire le refuser, c'est-à-dire qu'il doit accepter ou non de modifier son image de soi et sa personnalité. Donc tous les acteurs ne suivent pas la carrière jusqu'au bout. On le voit, le rôle n'est pas une substance stable qui existerait en dehors des acteurs mais le produit est en perpétuel négociation d'un processus de socialisation.

E. Hughes décrit la socialisation professionnelle des médecins comme une carrière en trois phases.

- Il y a d'abord un « passage à travers du miroir ». En effet, les étudiants ont choisi les études de médecine du fait d'une vision idéalisée de la profession : quand on les interroge ils voient les médecins comme altruistes et comme bénéficiant d'un statut social élevé. Mais ils découvrent que la réalité est très différente : ils observent notamment que les jeunes médecins font du sale-boulot, d'où un désenchantement.
- Il y a alors une « installation dans la dualité » de la personnalité. L'étudiant accepte peu à peu l'écart entre ce qu'il vit tous les jours et son modèle idéalisé. Dans cette deuxième phase les médecins expérimentés vont devenir des « autres significatifs »⁸⁹, ceux au regard de qui on construit sa personnalité. Le jeune médecin donne de l'importance à ce regard et observe que ces médecins passent en permanence d'activités nobles au sale boulot. Peu à peu le jeune médecin apprend à tenir un double discours sur sa profession.
- Il observe les interactions au sein de l'hôpital et se rend compte que certains médecins sont dans une situation où ils peuvent déléguer le sale-boulot, d'où la constitution d'un groupe de référence, selon le concept de Robert Merton⁹⁰. Par socialisation anticipatrice, les jeunes médecins se projettent dans l'avenir en s'identifiant à ces médecins qui

89 Notion due à George Mead : MEAD G., *L'esprit, le soi et la société*, PUF, Le lien social, 2016 (1934)

90 MERTON R.K., *op. cit.*, 1997 (1957)

peuvent déléguer le sale-boulot. Les jeunes médecins identifient les parcours professionnels qui permettent d'atteindre ces situations.

Pendant toutes ses années de formation, le jeune médecin doit ajuster sa conception de soi aux positions qu'il peut raisonnablement atteindre. Ça permet d'expliquer que la socialisation professionnelle est un drame social : il y a des enjeux identitaires très forts, des enjeux de réalisation de soi, c'est-à-dire de constitution d'une image valorisante de soi-même. L'emploi ne se réduit pas à une transaction économique car il met en jeu la personnalité et l'identité des acteurs. À chaque étape certains aspirants médecins préfèrent renoncer à la carrière que d'accepter de modifier leur personnalité. Cependant E. Hughes observe que la plupart préfèrent renoncer à leur vision idéalisée de la profession et accéder au statut de médecin. Ces motivations sont construites dans les interactions, notamment dans les interactions entre les étudiants et avec les médecins expérimentés mais aussi au sein de la famille, notamment pour ceux qui viennent de familles de médecins⁹¹.

Cette étude permet de redéfinir la notion de profession établie. E. Hughes définit cette notion comme un ensemble d'interactions ; il en distingue deux types.

- La licence concerne les interactions entre le professionnel et le public : le public reconnaît aux professionnels le droit exclusif d'exercer une profession contre de l'argent. Par exemple nous reconnaissons aux médecins le droit de nous demander de nous dénuder ou nous sommes prêts à révéler à notre avocat que nous avons fraudé fiscalement. La licence a une dimension légale mais aussi une dimension informelle : elle repose sur un certain nombre de normes non écrites et non explicites.
- Le mandat concerne les interactions entre les professionnels eux-mêmes : ils s'organisent collectivement pour revendiquer l'exclusivité de certains droits. Le mandat désigne le fait de revendiquer une zone d'expertise. Par exemple, l'ordre des médecins cherche à définir ce qui est considéré ou pas comme de la médecine.

E. Hughes insiste sur le fait que la licence et le mandat sont toujours négociés dans des interactions. Il n'y a pas de profession en soi, toujours un processus de construction d'une profession. C'est la professionnalisation.

L'étude du processus de professionnalisation a été prolongée par les travaux d'Eliot Freidson⁹² sur les médecins. Un métier n'est pas en soi une profession établie : il doit négocier ce statut avec le reste de la société. Le processus de professionnalisation est donc un ensemble d'interactions, donc il met en jeu différents acteurs : il y a des interactions entre les médecins eux-mêmes, entre les médecins et les patients et entre les médecins et l'État. En effet, l'État régule et organise le système de soin de santé. E. Freidson montre que dans leurs interactions avec les patients, les médecins diffusent des parcelles de savoir médical, qui socialisent le public peu

91 HALL O., « Les étapes d'une carrière médicale », (1948), p209-224, in HERZLICH C. (éd.), *Médecine, maladie et société*, De Guyter Mouton, Textes de sciences sociales, 1970

92 FRIEDSON E., *La profession médicale*, Payot, 1984 (1970)

à peu. D'une certaine manière, ils apprennent au public à recourir aux médecins et ainsi se rendent indispensables. Ce processus aboutit donc à une captation de public et distingue ainsi la profession établie des simples occupations. La profession peut donc se muer en un acteur collectif qui cherche à convaincre le public qu'il a besoin de son expertise. Il montre que les médecins se sont organisés collectivement au XIXe siècle pour lutter contre les autres métiers qui prétendaient guérir (herboristes, guérisseurs...), de façon à obtenir de l'État un monopole du diagnostic et du traitement légitimes des maladies. Cette lutte a pour objectif d'obtenir une autonomie professionnelle : les médecins s'organisent collectivement pour obtenir que leur profession s'autorégule et que l'État reconnaisse et garantisse leur zone d'expertise. Et cette action collective est aussi un processus de socialisation à l'œuvre au sein de la profession et entre la profession et les autres groupes. Ainsi, E. Freidson développe l'idée qu'il existe un rôle de malade lié notamment à l'acceptation de ce monopole des médecins sur le diagnostic.

B. La socialisation conjugale

1. La socialisation conjugale au travers de la conversation

Comme nous l'avons vu⁹³, la conjugalité désigne l'ensemble des interactions entre conjoints : ce sont les activités faites en commun mais aussi un travail cognitif de redéfinition de soi. La mise en couple amène à redéfinir son rôle et son statut. P. Berger et H. Kellner⁹⁴, soutiennent la thèse que se mettre en couple, ce n'est pas endosser un rôle imposé extérieurement par la société comme le supposaient T. Parsons et R. Bales⁹⁵. Ils partent de l'analyse d'É. Durkheim⁹⁶ des facteurs du suicide, qui montrait que le fait d'être en couple protégeait de l'anomie. Pour Durkheim, le couple est une instance de régulation : il crée, maintient et détruit des règles. Nos sociétés sont fondées sur la règle d'exogamie⁹⁷, qui implique que les conjoints viennent de familles différentes. Au moment de la mise en couple ils doivent donc se mettre d'accord sur des règles communes. Ainsi, chaque couple se crée une petite sous-culture au sein de la culture de la société. Les conjoints sont donc amenés à négocier un nouveau rôle, à se redéfinir, à reconstruire leur personnalité. Ils prennent l'exemple d'une femme qui se définissait comme lesbienne et agnostique puis cette femme se met en couple avec un homme croyant et explique qu'elle s'est « découverte » hétérosexuelle et croyante. Comme le montrent les auteurs la construction du rôle dans le couple est toujours vécue sur le mode de la découverte d'une nature profonde. Pourtant tout ce qui va de soi pour les conjoints aurait pu être autrement s'ils avaient choisi un autre conjoint. Ainsi les conjoints construisent leur propre réalité en définissant des règles. Le processus de socialisation passe par une intériorisation du regard d'autrui. Le conjoint

93 Cf. IIIA2.

94 BERGER P. & KELLNER H., *Op. cit.*, décembre 2007 (1960)

95 PARSONS T. & BALES R. (dir.), *op. cit.*, 1955

96 DURKHEIM É., *Le suicide. Etude de sociologie*, PUF, Quadrige, 2013 (1897)

97 LÉVI-STRAUSS C., *Les structures élémentaires de la parenté*, éditions de l'EHESS, En temps lieux, 2017 (1947)

devient « *l'autre par excellence* » : c'est prioritairement par rapport au conjoint qu'on veut construire sa personnalité. Les auteurs s'intéressent à la fonction de la conversation dans la construction des règles de la vie commune. Ils s'intéressent à la conversation autour du choix des amis par exemple. Pour une personne en couple, le conjoint a un droit de regard sur le choix des amis, mais les amis n'ont pas le droit de critiquer le conjoint. En effet, une personne en couple prend une critique contre son conjoint comme une attaque personnelle car c'est aussi une remise en cause de sa personnalité.

Comment expliquer l'importance accordée au conjoint ? La famille aujourd'hui est la principale instance dont les personnes attendent la réalisation de soi. Les activités de la sphère publique (emploi, engagement politique...) sont une source essentielle d'identité mais souvent l'individu a peu de prise sur le cours des choses et donc ces activités sont aussi une source de frustration. Les individus tendent donc à s'investir d'autant plus dans la sphère privée. C'est pourquoi toute mise en couple a un caractère dramatique, c'est-à-dire qu'elle a des enjeux identitaires particulièrement forts. Aujourd'hui les individus n'acceptent plus d'être malheureux en union parce que c'est principalement par leur vie de couple qu'ils espèrent se réaliser, il est construire une image d'eux-mêmes qui les satisfasse. Ainsi, selon P. Berger et H. Kellner l'augmentation du taux de divorce ne signifie pas une baisse de l'importance subjective du mariage mais au contraire serait le signe paradoxal de l'importance subjective accordée au mariage. Les individus attendent tellement du couple, qu'ils n'acceptent plus de pérenniser un mariage qu'ils considèrent comme un échec. La meilleure preuve en est que les personnes qui divorcent ne souhaitent pas être seules mais cherchent à retrouver une personne avec qui se mettre en couple.

2. La socialisation conjugale au travers des ajustements quotidiens

Cette thèse reprise et développée par Jean-Claude Kaufmann⁹⁸. Il part de l'idée selon laquelle les règles définissant le propre et le sale sont des dispositions intimes profondément intériorisées, dont nous tolérons très difficilement la transgression⁹⁹. Il s'intéresse aux normes de propreté dans le couple. Quand deux individus se mettent en couple, ils sont obligés d'unifier leur conception du propre et du sale, qui diffère en partie selon leurs familles d'origine. Cette unification des règles induit ainsi une redéfinition de la personnalité : il faut s'entendre sur des rôles qui sont acceptables pour chacun des deux conjoints. J-C. Kaufmann s'intéresse dans l'ouvrage à la gestion du linge. Cette question pourrait paraître superficielle mais en tant qu'elle touche aux conceptions de ce qui est propre ou sale, elle est révélatrice de la construction sociale de la réalité au sein du couple.

Le critère traditionnellement utilisé par la statistique publique pour mesurer la mise en couple est le fait de résider dans le même ménage¹⁰⁰. Selon J-C. Kaufmann, ce critère est trop

98 KAUFMANN J-C., *La trame conjugale*, A. Colin, Individu et société, 2014 (1992)

99 DOUGLAS M., *De la souillure*, La découverte, Poche sciences, 2005 (1967)

100 L'INSEE utilise un critère déclaratif de la relation de couple au sein du ménage au le cadre du *Recensement de population*. Dans l'enquête *Famille et logement*, il pose aussi la question des rela-

simpliste. En effet, il observe que certains couples cohabitent sans mettre en commun la gestion de leur linge. Chacun gère son linge de son côté. Souvent, cela passe par la stratégie consistant à aller à la laverie, voire pour les hommes à continuer de confier leur linge à leur mère. Cette gestion n'est pas un signe d'égalité dans le couple mais c'est souvent le signe d'échec du couple à négocier des règles de la vie commune. Notamment, J-C. Kaufmann note que cette situation est génératrice de conflits, par exemple avec la belle-mère lorsqu'elle continue à contrôler dans une certaine mesure la vie de son fils à travers son linge. Souvent cela aboutit à une séparation du couple.

J-C. Kaufmann montre que la volonté affichée d'égalité peut en fait aboutir à reproduire une répartition des tâches ménagères où la femme en fait le plus. D'après les données des enquêtes *Emploi du temps*¹⁰¹ de l'INSEE presque les deux tiers du temps de travail domestique est effectué par les femmes et on constate une forte inertie des comportements masculins¹⁰² : le temps quotidien moyen consacré pour les hommes au travail domestique n'a augmenté que de quelques minutes par jour depuis la vague 1986 de l'enquête. Pourquoi a-t-on cette division du travail inégalitaire ? L'auteur réalise deux vagues d'entretiens avec un échantillon de couples hétérosexuels. Dans un premier temps, il interroge la femme et l'homme séparément et observe l'incohérence entre les propos des conjoints. Dans un deuxième temps, il réalise des entretiens avec le couple. Il s'attendait à assister à une « mini-guerre identitaire » entre les conjoints. Mais il observe l'inverse : tous les couples défendent l'unité de leur conception du linge, quitte à remettre en cause ce qu'ils avaient dit dans le premier entretien.

Selon J-C. Kaufmann, il y a quelques décennies les conjoints se contentaient de reproduire les rôles qu'ils avaient intériorisés dans leur enfance par socialisation primaire : la femme s'occupe de la gestion du linge sans se poser de question. Mais chez les jeunes, en particulier dans les classes moyennes et supérieures, il y a une très forte exigence d'égalité dans le couple. Et pourtant ces couples, qui affichent cette volonté de répartition égalitaire des tâches domestiques, ont en fait une répartition assez traditionnelle. Celle-ci n'est pas seulement liée à la présence des enfants ; en effet, elle se met le plus souvent en place avant leur naissance.

En fait, ce retour à une répartition traditionnelle est lié à une question de représentation de soi. Ce qui compte le plus pour l'individu, c'est l'image de soi dans le regard de l'autre. Le conjoint est celui à travers qui on construit sa personnalité. Avant la mise en couple beaucoup sont dans une « révolte anti-ménagère », qui est liée à une opposition de principe à leurs parents, portée par la sous-culture du groupe des jeunes. Chez les hommes, cela se traduit par un refus du rangement, qui n'est pas vu comme rejet de la propreté. Les jeunes femmes gèrent beaucoup plus souvent elles-mêmes leur linge mais refusent d'endosser le rôle

tions de couple en dehors du ménage. Cf. LAPINTE A. & BUISSON G., *Op. cit.*, février 2013

101 L'INSEE demande à un échantillon représentatif de remplir un budget temps par tranche de 10 minutes sur une journée. La dernière vague date de 2010.

102 RICOCH L. « En 25 ans, moins de tâches domestiques pour les femmes, l'écart de situation avec les hommes se réduit » in INSEE, Hommes et femmes. Regards sur la parité -Edition 2012, INSEE, INSEE références, mars 2012 ; CHAMPAGNE C., PAILHÉ A. & SOLAZ A., « Le temps domestique et parental des hommes et des femmes : quels facteurs d'évolutions en 25 ans ? », *Economie et statistique*, n°478-480, p.209-242, 2015

de leur mère. Un certain nombre de termes sont récurrents dans les entretiens pour qualifier celle-ci : « maniaque » ou « super-nickel ». Lors de la mise en couple, il faut s'ajuster aux habitudes de l'autre. Cet ajustement est quotidien : il n'y a presque aucune discussion, contrairement par exemple au choix des amis étudié par P. Berger et H. Kellner¹⁰³. Il y a une négociation implicite sur ce qu'on assume ou ce qu'on n'assume pas : lors qu'une chaussure traîne, la ramasse-t-on ou pas ?

Au sein de notre personnalité chacun de nous a accumulé des habitudes. Ces habitudes constituent un capital qu'on peut mobiliser lorsque cette habitude devient pertinente dans une situation. Du fait de leur socialisation primaire et de leur vie de célibataire les femmes ont des compétences et des exigences plus élevées que les hommes. Progressivement les jeunes couples abandonnent une répartition égalitaire pour aboutir à une répartition sexuée. Prenons l'exemple d'Anne-Sophie et Olivier : ils tiennent à se présenter comme un couple moderne, ce qui passe pour eux par l'indépendance de la femme, qui doit avoir un emploi à l'extérieur du foyer. Pourtant Anne-Sophie est femme au foyer. Ils présentent dans l'entretien ce fait comme un choix fait pour le bien des enfants. Mais on s'aperçoit à leur discours qu'Anne-Sophie a des exigences en termes de propreté plus élevées que celles d'Olivier, et que par-là, elle a été amenée à assumer la majorité des tâches ménagères, plutôt que d'accepter que le foyer ne soit pas propre selon ses standards. La double journée de travail devient pour elle intenable à la naissance du troisième enfant. Un mécanisme caché qui l'a contraint à arrêter de travailler. Mais dans le discours, les couples comme Anne-Sophie et Olivier continuent à conserver une idéologie égalitaire. La division du travail est présentée comme un choix négocié et non comme la simple reproduction des rôles parentaux. Cette division du travail est ainsi vécue comme satisfaisante.

J-C. Kaufmann¹⁰⁴ s'appuie sur N. Elias¹⁰⁵, qui explique que les agents concentrent dans leur tête toutes les contradictions du social. La méthode des entretiens lui permet de mettre en valeur ces contradictions qui viennent de la construction de la personnalité, de la façon dont on construit ses rôles dans l'interaction. Il a analysé la socialisation conjugale au travers de divers objets d'études : le ménage¹⁰⁶, les attentes de mise ou couple (ou non) de femmes seules¹⁰⁷, le déroulement de la rencontre amoureuse¹⁰⁸, la cuisine¹⁰⁹, la prise des repas¹¹⁰, les agacements et disputes sourdes¹¹¹, le partage du même lit¹¹².

103 BERGER P. & KELLNER H., *Op. cit.*, décembre 2007 (1960)

104 KAUFMANN J-C., *L'entretien compréhensif*, A. Colin, 128, 2016 (1996)

105 ELIAS N., *Op. cit.*, 1991 (1987)

106 KAUFMANN J-C., *Le Cœur à l'ouvrage*, Nathan, 1997

107 KAUFMANN J-C., *La femme seule et le prince charmant*, Nathan, 1999

108 KAUFMANN J-C., *Premier matin*, Armand Colin, 2002

109 KAUFMANN J-C., *Casseroles, amour et crises : ce que cuisiner veut dire*, Armand Colin, 2005

110 KAUFMANN J-C., *Familles à table. Sous le regard de Jean-Claude Kaufmann*, Armand Colin, 2007

111 KAUFMANN J-C., *Agacements. Les petites guerres du couple*, Armand Colin, 2007

112 KAUFMANN J-C., *Un lit pour deux*, Jean-Claude Lattès, 2015

C. La socialisation politique

1. Le paradigme classique de la socialisation politique

La socialisation politique, ou politisation, désigne l'ensemble des processus spécifiques qui s'accomplissent au sein d'instances politiques ou qui se traduisent par des différences de pratiques ou de représentations dans le domaine politique¹¹³. Comme le montrent Muriel Darmon et Lucie Bargel¹¹⁴, dans une revue de littérature sur la notion de socialisation politique, cette définition pose nécessairement la question de la définition du politique¹¹⁵. Selon Sophie Maurer¹¹⁶, les études sur la socialisation politique répondent à cette question dans deux directions différentes. D'une part, les travaux issus de la science politique classique étasunienne soutiennent la spécificité des processus de socialisation politique. Cette tradition est notamment portée en France par Annick Percheron¹¹⁷, qui a travaillé à l'université du Michigan¹¹⁸ puis a contribué à importer ces travaux sur la socialisation politique en France. D'autre part, les travaux d'inspiration bourdieusienne¹¹⁹ voient, selon S. Maurier, dans la politique l'autre nom du social. On comprend alors que la politisation peut s'entendre soit dans un sens strict soit dans un sens élargi. Selon S. Maurier, il ne faut pas simplement opposer ces deux conceptions mais les considérer comme deux niveaux différents du rapport des agents au politique : dans le premier type d'études, la socialisation politique est vue dans un sens strict comme l'apprentissage d'un certain rapport à des objets (partis, syndicats, idéologies, élections, Nation...) qui sont, d'une manière considérée comme évidente, en lien avec les autorités publiques (institutions qui exercent le monopole de la coercition physique¹²⁰ et symbolique¹²¹ légitimes) et à la concurrence pour le contrôle de celle-ci dans les régimes démocratiques (la politique). Dans le second type d'études, les auteurs partent du constat que l'ensemble

113 BARGEL L., « Socialisation politique », p.510-517 in FILLIEULE O., MATHIEU L. & PÉCHU C. (dir.), *Dictionnaire des mouvements sociaux*, Presses de Sciences Po, 2009 ; BARGEL L., « Socialisation politique », p.468-480 in ACHIN C. & BÉRÉNI L. (dir.), *Dictionnaire genre & science politique*, Presses de Sciences Po, 2013.

114 BARGEL L. & DARMON M., « La socialisation politique », *Politika.io*, 20 avril 2017 ; BARGEL L. & DARMON M., « La socialisation politique : moments, instances, processus et définitions du politique », *hal.archives-ouvertes.fr*, 2017. Nous nous inspirons ici de leur présentation.

115 Voir le chapitre « Comment s'organise la vie politique ? » du programme de Seconde.

116 MAURER S., *École, famille et politique. Socialisations politiques et apprentissages de la citoyenneté. Bilan des recherches en science politique*, Dossier d'Étude CNAF, n° 15, 2000

117 PERCHERON A., *L'univers politique des enfants*, Presses de Sciences po, Académique, 1974 ; PERCHERON A., *La socialisation politique*, A. Colin, U, 1997 (1993).

118 CAMPBELL A., CONVERSE Ph., MILLER W.& STOKES D., *The American voter*, Chicago University Press, 1980 (1960). Voir le chapitre « Voter : une affaire individuelle ou collective ? » du programme de Première.

119 BOURDIEU P., *Ce que parler veut dire*, Fayard, 1982 ; BOURDIEU P., *Langage et pouvoir symbolique*, Points, Point Essais, 2014 (2000) ; BOURDIEU P., *Sur l'Etat*, Point, Point Essais, 2015 (2012)

120 WEBER M., *Le savant et le politique*, 10/18, Bibliothèques 10/18, 2002 (1919) ; WEBER M., *Economie et société*, Pocket, Agora, 2003 (1922)

121 BOURDIEU P., *op.cit.*, 2015 (2012)

des rapports de pouvoir constitutifs de la société peuvent donner lieu à une interprétation, une revendication et une prise de parole publique destinée à attirer l'attention des médias et des autorités publiques pour contester l'ordre établi. Dans ce second sens, toute socialisation est politique, ou du moins comporte une composante politique, parce qu'elle légitime ou conteste un ordre établi.

Revenons provisoirement au sens restreint de la notion de socialisation politique et aux études les plus classiques pour expliquer pourquoi cette notion a été élargie. Aux Etats-Unis, « l'univers politique des enfants¹²² » est assez tôt structuré par l'identification à un des deux grands partis, mais, comme le montre A. Percheron, en France les enfants ne s'identifient pas à un parti, qui sont trop nombreux. C'est l'identification à la droite ou la gauche qui joue ce rôle. Cela permet d'expliquer un fait empirique : contrairement aux Etats-Unis, en France quand on compare le vote des enfants et le vote des parents, on s'aperçoit qu'ils votent rarement pour le même parti. Par contre quand on demande aux parents et aux enfants de se situer sur une échelle droite/gauche il y a une forte proximité entre le positionnement déclaré des parents et enfants. Les parents ne transmettent pas une identité partisane mais une prédisposition partisane au sens où ils transmettent des sentiments positifs ou négatifs vis-à-vis de tel ou tel positionnement. L'apprentissage de ces dispositions commence bien avant que les parents puissent transmettre des discours ou comportements politiques. Anne Muxel¹²³ montre que ce résultat est toujours vrai aujourd'hui à partir d'enquêtes quantitatives : prévaut majoritairement une forme de continuité dans le positionnement droite/gauche entre les parents et les enfants. Cette continuité politique intergénérationnelle consiste moins en la transmission explicite d'un discours qu'en une imprégnation diffuse : la transmission du positionnement politique se fait surtout via des situations quotidiennes, qui ne sont pas a priori vues comme politique. Une fois à l'âge adulte, les enfants peuvent avoir des opinions différentes de leurs parents ou d'autres membres de leur famille, notamment parce qu'ils ont accès de multiples sphères de socialisation. Les individus accordent en général plus d'importance à la famille qu'à la politique et ils trouvent des arrangements pour éviter les conflits intra-familiaux, comme le montre A. Muxel : la plupart du temps, on évite les sujets qui fâchent.

Il faut donc tenir compte de l'articulation entre socialisation primaire et socialisation secondaire pour comprendre la politisation. Annick Percheron¹²⁴ insiste sur le fait que la socialisation politique n'est qu'une des facettes du processus de socialisation : il faut donc appliquer à la politisation tous les acquis de la théorie de la socialisation.

122 PERCHERON A., *L'univers politique des enfants*, Presses de Sciences po, Académique, 1974. Elle montre dans une enquête réalisée en milieu scolaire (et en s'appuyant sur des enquêtes équivalentes aux Etats-Unis) qu'il existe un « univers politique des enfants » : les enfants construisent très tôt un système de représentations politiques organisé et cohérent. Elle s'oppose au sens commun, qu'elle appelle le mythe de « l'innocence politique des enfants », qui veut que les enfants seraient censés être protégés des divisions idéologiques du monde des adultes. Au nom de ce mythe certains parents et enseignants parviennent à interdire son enquête : certains vont jusqu'à brûler les questionnaires dans la cour d'une école.

123 MUXEL A., « La politique dans la chaîne des générations. Quelle place et quelle transmission ? », *Revue de l'OFCE*, n°156, 2018

124 PERCHERON A., op.cit., 1997 (1993)

- Le socialisé n'est pas un être passif qui se contenterait d'intérioriser les opinions de son milieu social : toute socialisation est une interaction, donc une transaction identitaire.
- La socialisation n'est jamais acquise une fois pour toute : l'identification politique change tout au long de la vie. Cela est visible par exemple pour l'évolution du vote avec l'âge.

Après avoir travaillé dans cette perspective, Raewyn Connel¹²⁵ tire néanmoins un bilan d'échec du paradigme classique de la socialisation politique, expliquant que ses premiers travaux¹²⁶ cherchaient dans la socialisation primaire les raisons de la longévité des gouvernements conservateurs en Australie dans l'après-guerre¹²⁷. Elle fait deux critiques principales. D'une part, ces travaux reposent sur une conception « mécaniste » de la socialisation. La plupart des études se sont concentrées sur la transmission de dispositions politiques parentales aux enfants, le plus souvent avec des méthodes quantitatives. Donc, ils s'intéressent plus aux résultats de la socialisation qu'à ses processus concrets et tendent à faire de l'enfant un être passif. D'autre part, le paradigme classique de la socialisation politique repose sur une conception restreinte du politique et n'interroge pas cette notion. La focalisation a priori sur certaines attitudes considérées comme politiques amène à ne pas s'intéresser réellement aux rapports de pouvoir au sein de la société, notamment aux rapports de classe et de genre, réduits à de simples variables différenciant les groupes à étudier.

2. Les instances de politisation secondaire

Nous pouvons ajouter une troisième critique, avec Roberta Sigel¹²⁸ : même si les effets de l'âge sur le vote ont été depuis longtemps notés, la plupart des études portent sur la transmission des dispositions politiques entre les parents et les enfants, et les études sur les processus de socialisation politique secondaire restent pendant longtemps « l'exception ». On peut d'abord mettre en avant la socialisation étudiante¹²⁹, au croisement de la socialisation primaire et secondaire. R. Sigel¹³⁰ distingue quatre types d'instances de politisation secondaire : l'âge, la génération, le militantisme et le monde du travail.

125 CONNELL R., « Why the “political socialization” paradigm failed and what should replace it », *International political science review*, 8(3), p.215-223, 1987

126 CONNELL R., *Ruling class, ruling culture. Studies of conflict, power and hegemony in Australian life*, Cambridge University Press, 1977

127 La coalition entre les libéraux et le Country Party reste au pouvoir de 1949 à 1972.

128 SIGEL R. (dir.), *Political learning in adulthood. A sourcebook of theory and research*, University of Chicago Press, 1989

129 Par exemple : MICHON S., « Les effets des contextes d'études sur la politisation », *Revue française de pédagogie*, n°163, p.63-75, 2008

130 SIGEL R. (dir.), *ibid.*, 1989

- Les effets de l'âge sur la politisation sont, comme elle l'explique, complexes car ils sont liés non seulement au processus de vieillissement mais aussi à l'ensemble des transformations de soi durant son parcours de vie, notamment des changements de statut sociaux. L'abstention est plus forte chez les jeunes, ce qui est souvent lié à la mal-inscription¹³¹ car beaucoup de jeunes sont inscrits sur le lieu de résidence de leurs parents et non pas sur leur lieu d'étude ou de travail. Par la suite l'abstention décroît jusqu'à 70 ans¹³². Enfin, elle croît à partir de 70 ans et notamment aux grands âges, ce qui s'explique par des problèmes de mobilité mais aussi par le désengagement¹³³, c'est-à-dire une réduction du nombre de rôles sociaux auxquels a accès la personne. L'avancée en âge se traduit aussi par un vote en moyenne plus conservateur. Il y a d'abord un effet de génération car les anciennes générations sont plus souvent pratiquantes et se déclarent plus souvent en décalage avec les nouvelles attitudes morales¹³⁴. Mais c'est surtout lié au fait qu'on accumule le patrimoine au cours de la vie, ce qui a tendance à accroître le vote à droite avec l'âge.

- En articulation avec l'âge, R. Sigel¹³⁵ met en avant les socialisations collectives que produisent des événements « traumatiques » connus par une génération, comme par exemple des guerres ou des attaques terroristes. Cela nous renvoie aux travaux classiques de Karl Mannheim¹³⁶ : comme les classes sociales, les générations peuvent devenir des groupes par l'action collective. Il faut distinguer quatre niveaux d'existence pour la génération. La « génération potentielle » regroupe ensemble des personnes nées à la même époque ; c'est la génération au sens démographique ou cohorte. Cette génération potentielle n'est pas forcément un groupe car les agents ne se vivent pas nécessairement comme appartenant à cette génération. La « génération effective » naît dans des moments de changement social rapide ou de troubles politiques, où les jeunes générations prennent conscience de leur différence avec les anciennes générations : par exemple, la génération du Front populaire, la génération de Mai 1968¹³⁷... La génération effective est constituée des personnes qui ont vécu le même événement fondateur pendant leur jeunesse, événement qui marque durablement leur comportement, notamment leur comportement politique : l'opposition ou le soutien au Front Pop-

131 BRACONNIER C., DORMAGEN J-Y., GABALDA G. & NIEL X., « Sociologie de la mal-inscription et de ses conséquences sur la participation électorale », *Revue française de sociologie*, 57(1), p.17-44, 2016

132 BUISSON G. & PENANT S., « Élections présidentielle et législatives de 2017 : neuf inscrits sur dix ont voté à au moins un tour de scrutin », *Insee première*, n°1670, 2017

133 CUMMING E & HENRY W., *Growing old : the process of disengagement*, Basic Books, 1961 ; CARADEC V., *Sociologie de la vieillesse et du vieillissement*, A. Colin, 128, 2015 (2001)

134 Néanmoins, il ne faudrait pas croire que les attitudes de chaque personne sur les questions familiales et sexuelles restent de manière figée celles qui étaient dominantes dans leur enfance. Elles évoluent au cours du temps mais en général, les attitudes de l'ensemble de la population évoluent plus vite sous l'effet du renouvellement des générations. Cf. MAIGUENÉ A., « Couple, famille, parentalité, travail des femmes. Les modèles évoluent avec le travail des femmes », *Insee première*, n°1339, 2011

135 SIGEL R. (dir.), *ibid.*, 1989

136 MANNHEIM K., *Le problème des générations*, A. Colin, Hors collection, 2011 (1928)

137 Annick Percheron étudie aussi la génération de la Guerre d'Algérie. Cf. PERCHERON A., *op.cit.*, 1997 (1993)

ulaire ou à Mai 1968 ont été des marqueurs durables du positionnement politique pendant des décennies. Au sein de chaque génération effective il y a des visions du monde qui s'opposent que K. Mannheim appelle les « unités de génération ». K. Mannheim prend l'exemple de l'opposition entre les romantiques et les positivistes au XIXe siècle. Pour Mai 1968, on pense à l'opposition entre les « gauchistes » et les « droitiers ». Une génération effective correspond à un ensemble d'unités de génération qui discutent des mêmes problèmes (ceux de la génération effective) mais chaque unité propose des solutions différentes. Les représentations portées par les unités de génération peuvent devenir le ciment de l'action collective pour des « groupes concrets ». C'est au travers des groupes concrets que les générations deviennent les acteurs de l'histoire. Cela peut être différentes générations en lutte pour la direction d'un parti. Pour K. Mannheim le sentiment d'appartenance à une génération se forge principalement pendant la jeunesse mais on peut penser que c'est un processus qui se déroule pendant toute la vie. Les personnes ne font pas que se référer à des représentations acquises pendant la jeunesse pendant toute leur vie. En fait, chaque génération redéfinit en permanence ses rapports avec les autres générations. Par exemple, les débats actuels sur la retraite amènent à redéfinir les rapports entre les retraités et les actifs, entre les jeunes actifs et les actifs qui vont bientôt partir à la retraite etc.

- La littérature de loin la plus développée sur la politisation secondaire est celle sur le militantisme, entendu comme toute forme de participation durable à une action collective (parti, syndicat, mouvement social...) visant la défense ou la promotion d'une cause. A l'intersection entre socialisation professionnelle et socialisation militantes, de nombreuses études en histoire, sociologie et science politique portent sur la socialisation par le PCF et la CGT. Les partis de gauche sont restés longtemps le « cadre notionnel »¹³⁸ au travers duquel ont été pensés les divers militantismes, même si on assiste aujourd'hui à une diversification des objets étudiés. Johanna Siméant et Frédéric Sawicki¹³⁹ proposent une synthèse de littérature où ils montrent que l'étude du militantisme a été un champ de recherche particulièrement actif tant dans la sociologie et la science politique francophones qu'anglophones depuis les années 1990. Ils lient cet intérêt pour l'objet avec un renouvellement des outils, notamment les méthodes et concepts forgés pas la sociologie interactionniste nord-américaine pour étudier le monde professionnel¹⁴⁰. Le concept de carrière permet d'analyser concrètement les processus d'engagement dans le militantisme et dans la carrière politique¹⁴¹.
- Le même cadre notionnel apparaît dans l'étude de la politisation au travail, avec l'exemple paradigmatique de la politisation des ouvriers de la grande industrie par le syndicat et le PCF. La politisation au travail néanmoins ne se limite pas aux luttes collectives, notamment

138 FRETTEL J., « Quand les catholiques vont au parti », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°155, p.77-89, 2004

139 SIMÉANT J. & SAWICKI F., « Décloisonner la sociologie de l'engagement militant », *Sociologie du travail*, vol.51, p.97-125, 2009

140 Cf. IIIA2.

141 Ces processus seront étudiés dans le chapitre de Terminale : « Comment expliquer l'engagement politique dans les sociétés démocratiques ? »

les grèves, comme le remarquent Ivan Sainsaulieu et Muriel Surdez¹⁴², mais s'incarne dans la réalité quotidienne du travail, avec son expérience commune et ses réseaux de sociabilité qui varient selon les contextes. La socialisation secondaire selon les contextes de travail reste la plupart du temps dans un registre « infra-politique », c'est-à-dire non pensée dans leur rapport aux autorités publique et à la politique ni publicisé, mais qui joue de manière latente sur les dispositions politiques. Par exemple, des employés de banque émettent des jugements moraux sur la crise financière et la mauvaise régulation du secteur de la finance sans en tirer directement des conséquences en termes de vote¹⁴³.

Dans leurs travaux respectifs, J. Siméant et F. Sawicki, d'une part, I. Sainsaulieu et M. Sardez, d'autre part, et M. Darmon et L. Bargel, enfin, soulignent la nécessité de sortir d'une simple mise en relation entre des milieux sociaux et des pratiques et attitudes, qui ne constitue qu'un indice de la politisation par l'observation de ses effets. Ils insistent sur l'importance des méthodes qualitatives pour décrire les processus concrets à l'œuvre. A cet égard, Daniel Gaxie¹⁴⁴ part d'une campagne d'entretiens approfondis pour montrer comment dans un parcours individuel la socialisation primaire familiale s'articule avec plusieurs socialisations politiques secondaires. La socialisation politique doit donc être considérée comme un processus global sur toute la durée de la vie, et non être séparée analytiquement selon des contextes particuliers de socialisation. Ce sont au contraire les dissonances ou les congruences entre les différents processus de socialisation qui expliquent la permanence ou non des pratiques et attitudes intériorisées par socialisation primaire¹⁴⁵. D. Gaxie fait l'hypothèse que cette idée est valable pour tous les processus de socialisation, et non la seule politisation, et qu'elle permet de dépasser l'opposition traditionnelle entre les perspectives holistes de la socialisation et les perspectives individualistes.

142 SAINSAULIEU I. & SURDEZ M. (dir.), *Sens politiques du travail*, Paris, Armand Colin, 2012

143 MAGNIN C., « Un processus de moralisation sans politisation. La crise financière vue par les employés de banque », p.43-54 in SAINSAULIEU I. & SURDEZ M. (dir.), *Sens politiques du travail*, Paris, Armand Colin, 2012

144 GAXIE D., *op. cit.*, 2002

145 Dans la même veine, Philippe Gottraux et Cécile Péchu analysent le parcours de Jacques, petit commerçant suisse issu d'une famille de gauche et longtemps militant socialiste, qui devient militant du principal parti de la droite populiste (l'UDC). GOTTRAUX Ph. & PÉCHU C. (dir.), « Le réalignment politique à droite d'un petit commerçant : complexité de l'analyse des "dispositions politiques" », p.155-170 in SAINSAULIEU I. & SURDEZ M. (dir.), *Sens politiques du travail*, Paris, Armand Colin, 2012

IV. La pluralité des influences socialisatrices peut être à l'origine de trajectoires individuelles improbables.

Nous allons montrer que l'étude des trajectoires improbables permet de révéler des processus à l'œuvre dans la socialisation, qui sont ensuite décelables aussi dans les trajectoires probables (A). Nous illustrerons cette idée avec l'exemple classique des transfuges de classes (B). Puis nous généraliserons à l'étude des diverses dissonances dispositionnelles liées au parcours de vie (C).

A. L'intérêt sociologique des trajectoires improbables

1. De la causalité du probable...

Les études classiques en sociologie d'É. Durkheim à P. Bourdieu, en passant par T. Parsons, montrent que la socialisation aboutit à adapter la personnalité individuelle au contexte dans lequel l'individu va vivre selon toutes probabilités. Elles s'intéressent ainsi au résultat majoritaire de la socialisation. Comme l'explique P. Bourdieu¹⁴⁶, la régularité sociologique n'est pas seulement une mesure objective faite par les chercheurs et la statistique publique, elle est aussi l'expression de l'expérience des acteurs. Les conditions de socialisation engendrent à la fois la réalité objective et les dispositions subjectives adaptées à cette réalité.

Néanmoins, cette reproduction sociale majoritaire n'est pas toujours possible, notamment dans les contextes de changement social rapide. Par exemple, c'est dans le contexte des camps de regroupement¹⁴⁷ de la Guerre d'Algérie que Pierre Bourdieu et Abdelmalek Sayad¹⁴⁸ commencent à forger leur théorie de l'habitus. Ils utilisent encore indifféremment « habitus » et « attitudes ». On trouve déjà dans l'ouvrage une théorie de l'habitus comme articulation entre une situation objective et un vécu subjectif. On a reproché le déterminisme de la théorie bourdieusienne de l'habitus quand P. Bourdieu étudie les sous-cultures de classes en France¹⁴⁹ : en effet, l'habitus unifié entraîne la reproduction sociale. Or, justement Le déracinement raconte l'histoire d'une reproduction sociale qui devient impossible pour des paysans algériens soumis à une modernisation forcée. Les déplacés sont trop loin de leur village pour pouvoir continuer à exploiter la terre. Dans les camps de regroupement se met en place une agriculture de subsistance parce que les rations fournies par les autorités françaises sont insuffisantes. P. Bourdieu et A. Sayad s'intéressent aux réponses des déracinés aux questionnaires

146 BOURDIEU P., *Op. cit.*, 1974

147 En 1957, l'armée et le gouvernement veulent couper le soutien de la population rurale au FLN et pour cela, les autorités françaises décident de déplacer de force une partie de la population rurale vers des camps : un million de personnes sont déplacées vers des camps par l'armée. Environ deux millions de personnes s'y ajoutent pour fuir les combats. Ces camps ont regroupé jusqu'à la moitié de la population rurale du pays, soit environ un tiers de la population du pays.

148 BOURDIEU P. & SAYAD A., *Le déracinement. La crise de l'agriculture traditionnelle en Algérie*, Minuit, Le sens commun, 1964

149 BOURDIEU P., *Op. cit.*, 1979

de l'INSEE sur la profession. Ils notent une forte incohérence de ces réponses. Deux personnes qui ont le même emploi pendant la même période peuvent déclarer des professions différentes. Notamment, beaucoup des déracinés se déclarent commerçants ou ouvriers alors qu'ils n'ont travaillé que quelques jours dans ces activités. Selon P. Bourdieu et A. Sayad, c'est le signe que l'habitus a été clivé par le déracinement. Tout se passe comme si les déracinés ne voyaient plus leurs activités traditionnelles. L'agriculture de subsistance n'est perçue que comme une nécessité pour survivre dans le camp, et plus vécue comme porteuse d'identité comme c'était le cas dans la communauté rurale.

Ce clivage de l'habitus vient du fait que les déracinés intériorisent le discours du colonisateur. Ils valorisent un emploi salarié dans le secteur formel et ils dévalorisent les emplois agricoles payés en nature. L'expérience du camp de regroupement a modifié le rapport objectif et subjectif au monde. Du point de vue objectif, le camp de regroupement a sous-prolétarisé les anciens paysans : il crée une force de travail disponible pour le travail salarié. Du point de vue subjectif, l'expérience du camp de regroupement change les motivations en rendant désirable un emploi salarié avec pour objectif le gain monétaire.

L'idée du clivage de l'habitus est ensuite développée par A. Sayad¹⁵⁰ dans sa théorie de l'immigration, à partir de l'étude du parcours des immigrés algériens en France. A. Sayad observe un sentiment de « double absence » : l'impression d'être ni d'ici ni de là-bas. Les enquêtés expliquent qu'en Algérie on ne les voit pas complètement comme des Algériens car ils ont migré, et qu'en France on ne les voit pas complètement comme des Français du fait de leur origine. Dans les deux sociétés, les non-migrants les renvoient à leur altérité : cette double altérité est liée au fait que dans leurs parcours de vie, les migrants ont intériorisé des pratiques et des représentations des deux cultures.

La conséquence de la double absence et de ce clivage de l'habitus, c'est le mutisme du migrant qui a l'impression que les non-migrants des deux sociétés ne peuvent pas le comprendre. Les proches restés au pays lui demandent d'envoyer plus d'argent car, dans leur tête, il est riche puisqu'il vit en France ; ils voudraient aussi qu'il passe ses vacances au « bled » et y fonde sa famille. A l'inverse, dans la société d'accueil on lui demande de « s'intégrer », c'est-à-dire d'abandonner les traditions qui diffèrent de la société d'accueil. Cela permet de comprendre le sous-titre de l'ouvrage : « Des illusions de l'immigré aux souffrances de l'émigré ». Le migrant ne s'identifie pleinement ni à « eux » ni à « nous » dans les deux sociétés. Le clivage de l'habitus est vécu sur le mode du déchirement spirituel et de l'isolement selon A. Sayad. Par exemple, les migrants expliquent qu'ils ont une place dans la société d'accueil du fait de leur emploi : un immigré qui tombe malade et ne peut plus travailler se sent inutile et illégitime dans le pays d'accueil.

150 SAYAD A., *La double absence. Des illusions de l'émigré aux souffrances de l'immigré*, Seuil, Essai, 2014 (1999)

2. ... aux raisons de l'improbable

Partant de cette idée du clivage de l'habitus, B. Lahire a développé sa théorie de l'homme pluriel¹⁵¹, montrant la pluralité des dispositions intériorisées par un même individu et leur possible dissonance. Il faut selon lui passer de « la causalité du probable¹⁵² » aux « raisons de l'improbable¹⁵³ ». Il ne s'agit pas pour la sociologie de laisser de côté l'étude des régularités, ni pour B. Lahire de renier l'héritage bourdieusien, mais l'auteur soutient que l'étude des trajectoires improbables et des cas singuliers apporte à la compréhension du cas général, en permettant de mieux comprendre les processus sociaux à l'œuvre tant au sein des groupes qu'au sein de la psychologie des individus.

B. Lahire¹⁵⁴ remarque que le seul cas de trajectoire improbable qui suscite depuis longtemps l'intérêt des sociologues est celui du transfuge de classe, depuis les descriptions classiques du « boursier » par R. Hoggart¹⁵⁵. Il fait deux critiques à cette littérature sur les transfuges de classe, qui feraient de ceux-ci à la fois des « miraculés » et des « monstres ». D'une part, en parlant de « miraculés¹⁵⁶ », la sociologie bourdieusienne aurait renoncé à chercher une explication sociologique au parcours des transfuges de classe. Ceux-ci n'auraient fait que passer, à chaque fois en tant qu'exception, les filtres sociaux successifs, c'est-à-dire les régularités mesurables dans le système scolaire et le marché du travail. D'autre part, en limitant de fait les cas de pluralité dispositionnelle aux transfuges de classe, on fait de ceux-ci non seulement des exceptions mais de quasi anomalies sociologiques. On suppose ainsi que la règle générale serait une consonance parfaite des dispositions et des positions sociales et que la pluralité dispositionnelle est une « monstruosité », relevant non de la sociologie mais de la psychologie, voire d'une « tératologie¹⁵⁷ sociale » selon B. Lahire.

La fécondité de l'approche de B. Lahire peut être démontrée en rapprochant ses premiers travaux dans *Tableaux de familles*¹⁵⁸ et ses travaux récents dans *Enfances de classes*¹⁵⁹. C'est la méthodologie développée dans ses travaux sur les trajectoires scolaires improbables qui lui permet de monter en généralité pour faire progresser la compréhension de la reproduction sociale à l'école. Ainsi, une équipe de dix-sept chercheurs, sous la direction de B. La-

151 LAHIRE B., *L'homme pluriel*, Hachette, 2011 (1998)

152 BOURDIEU P., *Op. cit.*, 1974

153 LAHIRE B. « Les raisons de l'improbable : les formes populaires de réussite à l'école élémentaire », p. 73-106, in VINCENT G. (dir.), *L'Éducation prisonnière de la forme scolaire ? Scolarisation et socialisation dans les sociétés industrielles*, Presses universitaires de Lyon, 1994

154 LAHIRE B., *Portraits sociologiques. Dispositions et variations individuelles*, A. Colin, Hors collection, 2005 (2002)

155 HOGGART R., *La culture du pauvre*, Minuit, Le sens commun, 1970 (1954)

156 BOURDIEU P. & PASSERON J-C., *Op. cit.*, 1970

157 Littéralement, l'étude des monstres.

158 LAHIRE B., *Op. cit.*, 2016 (1995)

159 LAHIRE B. (dir.), *Enfances de classes. De l'inégalité parmi les enfants*, Seuil, Sciences humaines, 2019

hire, a utilisé la méthode des cas individuels sur un échantillon d'élèves de grande section de maternelle. L'enquête montre comment les parents issus des classes supérieures ont la capacité de « pédagogiser » le quotidien : chaque interaction peut être l'occasion d'un apprentissage qui pourra s'avérer scolairement rentable, et ce de manière explicite (par exemple en emmenant les enfants à des expositions et en les commentant) ou implicite (par exemple en reprenant systématiquement l'enfant lorsqu'il commet une faute de français). La stimulation intellectuelle des enfants dans les milieux culturellement dotés leur donne une capacité à trouver le bon mot, à rentrer dans des controverses ou à manier l'ironie, ce qui crée déjà une différence de compétences scolairement mobilisables entre les enfants, et ce avant même l'entrée au CP. À l'inverse, les difficultés scolaires précoces de certains élèves en grande difficulté sociale ne doivent pas tant être liées à une supposée démission parentale qu'aux difficultés sociales de la famille. Tous les parents ou presque ont intériorisé l'importance de l'école, et pour certains d'autant plus qu'ils voient dans leur absence de diplôme la cause de leurs difficultés¹⁶⁰. Les familles de milieux supérieurs ne sont pas nécessairement plus disponibles temporellement et mentalement pour leurs enfants, mais elles parviennent à pallier leurs contraintes par différentes stratégies, pour certaines efficaces scolairement (par exemple, une jeune fille au pair anglophone ou des activités sportives extra-scolaires développant le goût de la compétition et de l'autodiscipline), là où les familles populaires laissent les enfants passer ce temps devant les écrans.

Cette étude permet de généraliser les observations réalisées sur les enfants de milieux populaires en réussite scolaire : plus les modes d'exercice de l'autorité familiale se rapprochent de celle de l'école (explication des consignes, rejet de la violence physique et verbale, apprentissage de l'autodiscipline) et plus les enfants seront à même d'anticiper les attentes des enseignants et donc prêts à être autonomes au sens où l'entend l'institution scolaire, c'est-à-dire capables de s'autocontraindre. Ainsi, l'étude des enfants de milieux populaire en réussite scolaire a montré l'importance de dispositions ascétiques intériorisées dans la famille. La comparaison des diverses situations montre que, outre les ressources culturelles et financières dont elles disposent, les familles des milieux supérieurs savent aussi mieux transmettre ces dispositions subjectives. Les familles des classes moyennes ont souvent conscience de l'importance de la transmission de ces dispositions, mais faute de disposer des ressources nécessaires à la mise en œuvre de ce projet éducatif, elles y renoncent souvent, rationalisant ce choix au nom du bien-être enfantin.

Constatant que le programme de recherche proposé par B. Lahire sur l'étude du social au travers des trajectoires improbables rencontre des résistances en France, Pierre Mercklé¹⁶¹ avance trois raisons : les stratégies pédagogiques, l'influence d'É. Durkheim et celle de P. Bourdieu.

- Il remarque que la stratégie pédagogique la plus fréquente pour intéresser à la sociologie au lycée dans les cours de SES et dans les premiers cycles du supérieur consiste à utiliser des régularités statistiques pour déconstruire les notions de sens

160 LAHIRE B., *Op. cit.*, 2016 (1995)

161 MERCKLÉ P., « Une sociologie des "irrégularités sociales" est-elle possible ? », *Idées*, n°142, p22-29, décembre 2005

commun des élèves et des étudiants. Les statistiques sur les parcours scolaires selon l'origine sociale ou sur le choix du conjoint permettent d'initier ceux-ci à l'étude des déterminations sociales et de remettre en cause les discours qui nient celles-ci.

- L'influence d'É. Durkheim sur la sociologie française amène à aborder la sociologie par l'étude de régularités statistiques¹⁶². La sociologie durkheimienne tend aussi assimiler le cas majoritaire à la norme sociale, voire au normal par opposition au pathologique¹⁶³.
- L'influence de P. Bourdieu amène à insister sur la cohérence des dispositions acquises et leur congruence avec une situation sociale, ce qui est une des explications de la reproduction sociale.

Réalisant une enquête sociologique sur les anorexiques, M. Darmon¹⁶⁴ note qu'É. Durkheim, avec sa célèbre étude sur le suicide¹⁶⁵, est une référence ambivalente. D'un côté, grâce à l'étude de régularités sociales, il a déconstruit l'idée selon laquelle le suicide serait un acte purement individuel et qui ne pourrait s'expliquer que par la psychiatrie. Mais de l'autre, É. Durkheim a défini une classe de faits intrinsèquement sociaux¹⁶⁶, totalement séparés d'autres classes de faits (médicaux et psychologiques). Selon elle, la sociologie ne définit pas par son objet, qu'on pourrait difficilement séparer de celui des autres disciplines, mais par ses méthodes particulières. S'il n'y a pas d'objet qui soit interdit à la sociologie, il n'y a pas non plus d'objet qui lui soit intrinsèquement réservé, nous dit M. Darmon. C'est aussi ce qu'affirme B. Lahire¹⁶⁷, affirmant contre le projet durkheimien de séparation stricte entre psychologie et sociologie¹⁶⁸, l'intérêt d'une étude sociologique des variations intra-individuelles liées aux différentes sphères de socialisation, et non seulement des variations inter-individuelles.

B. L'exemple classique des transfuges de classe

Les transfuges de classe sont les personnes qui ont vécu un changement important de milieu social au sein de la même société au cours de leur vie. Certains sont parvenus à sortir de leur milieu social populaire d'origine pour accéder aux classes supérieures. D'autres peuvent avoir connu un déclassement important.

162 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 2013 (1897)

163 DURKHEIM É., *Les règles de la méthode sociologique*, PUF, Quadrige, 2013 (1895)

164 DARMON M., *Devenir anorexique. Une approche sociologique*, La découverte, Poches sciences, 2008 (2003)

165 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 2013 (1897)

166 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 2013 (1895)

167 LAHIRE B., « Sociologie, psychologie et sociologie psychologique », *Hermès*, n° 41, p.151-157, 2005

168 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 2013 (1895)

1. Pluralité dispositionnelle, parcours ascendant et sentiment de légitimité

Dans le cas des transfuges de classe en ascension sociale, B. Lahire¹⁶⁹ souligne que certains arrivent à rattraper une partie du capital culturel dont ne disposaient pas leurs parents. Mais ils ne pourront pas rattraper toutes les interactions familiales qu'ils n'ont pas connues dans la très petite enfance. Les interactions dans leur milieu social actuel seront toujours pour eux moins spontanées que pour ceux qui ont grandi dans ce milieu. Dans les familles les plus dotées culturellement, les interactions font montre d'une certaine aisance langagière que les enfants conservent toute leur vie et dont les transfuges de classes ressentent souvent le manque. Les compétences sociales liées à une socialisation primaire dans les milieux supérieurs leur fait défaut à certains moments de sociabilité.

Ces moments sont parfois stratégiques pour la carrière professionnelle, comme le montrait déjà L. Boltanski pour les cadres¹⁷⁰. Les jeunes diplômés issus de milieux populaires sont à peu près à égalité avec les autres lors de l'entrée sur le marché du travail, mais ensuite la progression de carrière dépend beaucoup de dispositions sociales apprises dans la famille. Les cadres issus de familles bourgeoises ont tendance à progresser plus vite dans la hiérarchie. En fin de carrière, de ce fait, beaucoup de cadres se sentent désabusés. Les cadres, effectivement, bénéficient d'un statut social enviable et envié, mais ont l'impression de n'être pas assez reconnus par la société.

Jules Naudet¹⁷¹ s'intéresse au parcours de personnes d'origine populaire qui ont intégré l'élite. Il collecte des récits de vie avec des transfuges de classe dans trois pays : l'Inde, les États-Unis et la France. Il observe que ceux-ci adoptent des stratégies narratives différentes, qui traduisent des différences idéologiques entre les pays, où la notion de mérite n'est pas appréhendée de la même manière. Il reprend à Weber la notion de sociodécence¹⁷², c'est-à-dire un discours de justification de ses propres privilèges¹⁷³. C'est donc une théorie de la justice sociale, une façon de justifier les inégalités sociales.

- En Inde, la conception du mérite est principalement collective et non individuelle ; les transfuges de classe insistent sur la dette vis-à-vis de leur milieu d'origine et sur la nécessité de la rembourser. La promotion sociale est justifiée par son utilité pour son groupe social d'origine : il s'agit d'abord de représenter les basses castes parmi l'élite.
- Aux États-Unis, la reproduction sociale est forte mais il y a aussi une forte adhésion au

169 LAHIRE B., *Op. cit.*, 2011 (1998) ; LAHIRE B. (dir.), *Op. cit.*, 2019

170 BOLTANSKI L., *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Minuit, Le sens commun, 1982

171 NAUDET J., *Entrer dans l'élite. Parcours de réussite en France, aux États-Unis et en Inde*, PUF, Le lien social, 2012

172 WEBER M., *Sociologie des religions*, Gallimard, Tel, 2006 (1996)

173 M. Weber reprend la notion de théodicée de Gottfried Wilhelm Leibniz, c'est-à-dire un discours de justification de la bonté de dieu. Cf. LEIBNIZ G.W., *Essai de théodicée sur la bonté de Dieu, la liberté de l'homme et l'origine du mal*, Flammarion, GF, 1999 (1710)

« rêve américain », qui dit que l'individu qui a la capacité et la volonté peut s'élever dans la société. Ce discours réconcilie le constat d'une société fortement hiérarchisée et une conception du mérite strictement individuelle. Les enquêtés ne vivent pas nécessairement leur promotion sociale comme une rupture vis-à-vis de leur milieu d'origine, au contraire ils mettent en avant la continuité des valeurs transmises par la famille. Mais les liens concrets avec milieu d'origine sont pourtant souvent très ténus.

- En France, les enquêtés présentent plus souvent leurs milieux d'origine et d'arrivée comme antagonistes. On retrouve dans entretiens les thèmes des autoanalyses d'Annie Ernaux¹⁷⁴ ou Didier Eribon¹⁷⁵ : la biographie est racontée comme un passage de frontière, notamment au moment des études. C'est en France que le thème de la double absence d'A. Sayad¹⁷⁶ est le plus présent dans les entretiens. Les transfuges de classe ont un sentiment de décalage à la fois vis-à-vis du milieu d'origine et d'arrivée, d'où un sentiment chez les personnes en promotion sociale d'illégitimité. L'entrée dans l'élite est à la fois un accomplissement (une reconnaissance de son mérite) et un déchirement (un sentiment de trahison vis-à-vis de son origine) ; les deux registres se retrouvent à des degrés divers selon individus.

2. Le passage des frontières de classes

De ce fait, il ne suffit pas d'interroger les transfuges de classes en fin de trajectoire. Il faut interroger comment se passe cette socialisation de transformation ou même de conversion. C'est déjà ce que proposait R. Hoggart¹⁷⁷ dans un registre intermédiaire entre l'autoanalyse et l'enquête sociologique. Paul Pasquali¹⁷⁸ suit un groupe d'étudiants en Classes Préparatoires aux Grandes Écoles qui ont fait leur cursus secondaire en ZEP. Le passage de la ZEP à la « prépa » correspond au passage d'une frontière sociale, d'où le sentiment qu'expriment ces étudiants au départ de n'appartenir à aucun des deux mondes.

- Leur comportement et leur façon de penser sont modifiés par l'expérience de la « prépa », d'où le fait que leur famille et leurs amis du quartier ne les comprennent plus, voire les voient comme des traîtres : on retrouve la théorie de la déculturation de Bourdieu¹⁷⁹.

- Ils arrivent dans un monde qui a des valeurs auxquelles ils n'adhèrent pas. Ils

174 ERNAUX A., *Les armoires vides*, Gallimard, Folio, 1984 (1974) ; ERNAUX A., *La place*, Gallimard, Folio, 1986 (1983)

175 ERIBON D., *Retour à Reims*, Flammarion, Champ essais, 2018 (2009)

176 SAYAD A., *Op. cit.*, 2014 (1999)

177 HOGGART R., *Op. cit.*, 1970 (1954) ; HOGGART R., *33 Newport street. Autobiographie d'un intellectuel issu des classes populaires anglaises*, Seuil, Point 2013 (1988)

178 PASQUALI P., *Passer les frontières sociales*, Fayard, Essais, 2014

179 BOURDIEU P. & PASSERON J-C, *Op. cit.*, 1970

ont le sentiment que les professeurs et les élèves d'origine supérieure adhèrent à des valeurs très dures de compétition et méprisent les perdants de la compétition sociale, qu'ils voient comme non-méritants. On retrouve le thème de la violence symbolique de Bourdieu.

L'entrée en prépa est ainsi vécue sur le mode de la double absence¹⁸⁰, un sentiment d'être ni d'ici ni de là-bas.

Mais selon P. Pasquali il ne faut pas en rester au couple bourdieusien déculturation/violence symbolique. Ces étudiants ne sont pas des victimes passives et il ne faut pas céder au misérabilisme¹⁸¹ à leur égard : ils mettent en place des stratégies en apprenant à cloisonner ou à décroisonner les deux univers selon les contextes. Ils sont capables de s'acculturer en « prépa » et de montrer qu'ils n'ont pas changé quand ils rentrent. B. Lahire¹⁸² notait déjà la capacité des transfuges de classe à manier deux registres de langue très éloignés selon la personne avec qui ils sont en interaction. La pluralité dispositionnelle, comme le remarque B. Lahire constitue tout autant une ressource sociale qu'une possible source de mal-être intérieur et de souffrance. Les transfuges de classe peuvent même apprendre à faire communiquer les deux univers, ils deviennent alors des traducteurs, ce qui est une compétence rare et recherchée selon P. Pasquali :

- Quand ils rentrent dans le quartier d'origine, ils peuvent aider scolairement des anciens camarades ou conseiller des lectures à ceux qui le demandent.
- Le milieu des CPGE et des grandes écoles a aussi besoin de toucher les milieux populaires pour justifier son existence. Une grande partie de ces étudiants s'investissent une fois en Grande École dans des associations d'aide sociale, de soutien scolaire, ou dans les dispositifs qui veulent promouvoir les Grandes Écoles auprès des lycéens de ZEP. Ces dispositifs, en montrant que la frontière est perméable, contribuent à légitimer cette frontière et à en légitimer la permanence.

180 SAYAD A., *Op. cit.*, 2014 (1999)

181 GRIGNON C & PASSERON J.-C., *Le savant et le populaire. Misérabilisme et populisme en sociologie et en littérature*, Seuil, Essai, 2015 (1989)

182 LAHIRE B., *Op. cit.*, 2011 (1998)

C. La nécessaire articulation entre les influences socialisatrices

1. La pluralité des passages de frontières

Pour analyser la socialisation en CPGE de ces jeunes issus de ZEP, P. Pasquali reprend le concept de « passing ». Initialement, il ne s'agit pas d'un concept sociologique mais d'une catégorie indigène dans le contexte des états ségrégationnistes aux Etats-Unis. Le passing était le fait de personnes légalement étiquetées comme « noires » du fait du *one drop rule*¹⁸³ et qui parvenaient à « se faire passer » pour « blanche » dans la vie de tous les jours. Le *passing* était dénoncé comme une supercherie et stigmatisé par la majorité blanche. Cette catégorie a été ensuite réappropriée par les militants antiracistes pour montrer le caractère socialement construit des barrières sur lesquelles reposait la ségrégation raciale, la supercherie ne résidant plus dans le comportement des passeurs mais dans le système ségrégationniste lui-même. Puis elle a été redéfinie par les sciences sociales pour penser les diverses formes de mobilités sociales¹⁸⁴. Bastien Bosa, Julie Pagis et Benoît Trépiéd retiennent trois caractéristiques du passing : le franchissement d'une frontière sociale, le caractère dissimulé de ce franchissement et l'accession à des privilèges inaccessible depuis la catégorie initiale.

Le concept de *passing* est désormais appliqué à une grande diversité de situations où il y a passage, voire transgression, d'une frontière sociale : groupes racisés, groupes de sexe et de genre, classes sociales... Le passeur se caractérise toujours par sa pluralité dispositionnelle. Ainsi, l'étude fondatrice Harold Garfinkel¹⁸⁵ sur Agnès, femme transsexuelle, montre comment Agnès lutte en permanence contre des dispositions étiquetées comme masculines qu'elle a profondément intériorisées par socialisation primaire en tant que petit garçon. Elle cherche à masquer sa transsexualité : on retrouve ainsi les trois caractéristiques du *passing*. Il y a donc toujours un dilemme entre *passing* et *outing*. Un transgenre FtoM¹⁸⁶ peut être pris pour un homme tout ayant une anatomie de femme¹⁸⁷. De même les homosexuels ne sont pas forcément repérables en tant que tel.

C'est ce que relève R. Connell¹⁸⁸ en étudiant par entretiens biographiques des jeunes hommes qui sortent dans les bars gays de Sidney. Ceux-ci subissent une forme de stigmatisation car les pratiques vues comme typiques des gays sont définies comme l'antithèse de la « masculinité hégémonique¹⁸⁹ », idéal par rapport auquel que se définissent toutes les autres formes de

183 Toute personne avec au moins un ancêtre « noir » est catégorisée comme « noir » alors que pour être « blanc » il fallait que tous ses ancêtres le soient.

184 BOSA B., PAGIS J. & TRÉPIÉD B., « Le passing : un concept pour penser les mobilités sociales », *Genèses*, n°114, p. 5-9, 2019

185 GARFINKEL H., *Recherches en ethnométhodologie*, PUF, Quadrige, 2007 (1967)

186 « Female to male »

187 BUTLER J., *Trouble dans le genre. Le féminisme et la subversion de l'identité*, La découverte, Poche, 2006 (1990)

188 CONNELL R., *Masculinités. Enjeux sociaux de l'hégémonie*, Amsterdam, 2014 (2005)

189 Elle reprend le concept d'hégémonie d'Antonio Gramsci, qui signifie que la position du groupe dominant est aussi liée à sa capacité à propager des croyances collectives. Cf. GRAMSCI A., *Cahiers de prison, Tome 1*, Gallimard, Bibliothèque de philosophie, 1996 (1948)

masculinités. Ces hommes homosexuels sont stigmatisés car ils ont refusé de se conformer à des pratiques qui feraient d'eux des dominants. Mais R. Connell souligne aussi la diversité des pratiques de ces jeunes hommes qui sortent dans les bars gays. La plupart ont connu ou connaissent des relations hétérosexuelles ; certains ont des enfants. Ils se comportent différemment lorsqu'ils sont hors du quartier gay de Sidney et certains critiquent aussi le féminisme qui irait « trop loin ». Ils sont capables de se conformer à la masculinité hégémonique quand ils en ont besoin ou qu'ils peuvent en tirer profit notamment dans la famille ou au travail. Un des enquêtés dit ainsi « je suis un gay très hétéro ». Les récits de vie montrent la diversité des définitions de la masculinité selon les contextes sociaux, notamment selon les sexualités, les rapports de classe et les relations ethno-raciales. R. Connell distingue quatre types de masculinités mais ces types de masculinités ne sont pas des identités ou des types de personnalité individuelles. Elles se lisent dans les pratiques des individus : les différentes pratiques d'un même homme se réfèrent elles-mêmes à différents types de masculinité selon les contextes et les influences socialisatrices. Cette étude montre que les rôles, comme ensemble de normes intériorisées, ne découlent pas automatiquement des idéaux comme ensemble de valeurs, idéal ici représenté par la masculinité hégémonique. Les hommes peuvent adhérer à des idéaux sans chercher à s'y conformer en permanence, d'où la diversité des rôles qu'une même personne peut adopter.

2. L'articulation des socialisations primaires et des socialisations secondaires

Encore une fois, étudier les cas minoritaires dans la société permet de mieux comprendre les processus à l'œuvre pour la majorité. M. Darmon¹⁹⁰ analyse la carrière d'anorexique comme une socialisation secondaire de conversion motivée initialement par l'idéal social de minceur. L'anorexie est une déviance mais elle ne suppose pas l'existence préalable d'un groupe déviant ni d'une institution déviante ; elle se réalise comme travail solitaire de transformation de soi. Néanmoins, l'étude de la prévalence de l'anorexie montre qu'elle touche prioritairement un public particulier : des jeunes filles des classes moyennes-supérieures. Cela témoigne de la rencontre de trois socialisations primaires préalables, qui apparaissent comme les conditions sociales de possibilité de l'anorexie. La socialisation de genre amène à intérioriser une représentation du corps féminin comme relevant de la responsabilité individuelle, voire devant faire l'objet d'un projet individuel de modification. La socialisation liée à l'âge adolescent amène à éveiller chez les jeunes le souci de leur corps, qui leur apparaît comme modifiable. La socialisation de classe est aussi en cause car l'éthos anorexique semble s'opposer point à point à l'éthos populaire.

Ces constats amènent M. Darmon à analyser l'anorexie comme une carrière, faisant évoluer rôle de malade¹⁹¹. La « guérison » suppose un tel revirement ne saurait être obtenu par le

190 DARMON M., *Op. cit.*, 2008 (2003)

191 FREIDSON E., *Op. cit.*, 1984 (1970)

seul traitement médical ou les injonctions à sortir de l'anorexie. Au contraire, il suppose pour durer un nouveau travail sur soi des anorexiques eux-mêmes. M. Darmon parle de « la reprise en main », comme nouveau processus de socialisation de conversion où l'individu tente de modifier ses dispositions à l'anorexie dans le contexte d'une prise en charge médicale. Les professions médicales parlent de « combattre » ces dispositions alors que les patients disent souvent que « c'est plus fort » qu'eux. Il s'agit selon M. Darmon de ce que B. Lahire¹⁹² a nommé « un travail systématique de contre-socialisation », c'est-à-dire ici une nouvelle entreprise de transformation de soi.

Ainsi, il faut toujours penser toutes les socialisations d'une même personne en interaction les unes avec les autres. Ainsi, reprenant le cas classique des professions médicales, Emmanuelle Zolesio¹⁹³ montre que, pour étudier la socialisation étudiante et professionnelle des chirurgiens, on doit les articuler avec leur socialisation familiale et leur socialisation de genre. Dans un contexte de féminisation croissante des médecins (les filles sont aujourd'hui majoritaires chez les étudiants en médecine), la chirurgie est restée une spécialité fortement masculinisée. E. Zolesio réalise une enquête par observation et par entretiens sur les chirurgiennes, en recourant à la méthode des cas individuels. Elle montre que l'acquisition des dispositions professionnelles pour les aspirants chirurgiens se fait plus ou moins aisément selon des processus de socialisation primaires antérieurs. Les dispositions acquises par les hommes de milieu supérieur sont plus favorables à la socialisation professionnelle de chirurgien, alors que les dispositions féminines ou liées à une origine populaire nécessitent un plus grand travail de conversion, voire peuvent constituer un obstacle à la socialisation professionnelle étant donné leur manque d'affinité avec les nouvelles dispositions à intérioriser. La profession de chirurgien nécessite non seulement d'avoir acquis des compétences techniques et des valeurs, comme les autres spécialités médicales, mais elle suppose aussi, du fait des interactions au sein du bloc opératoire, des dispositions socialement construites comme masculines : assurance, endurance morale, répartie. L'exception statistique est ici intéressante car elle montre justement la nécessaire articulation analytique par le sociologue de la socialisation primaire et de la socialisation secondaire : les femmes dans un métier fortement masculinisé et même l'étude du cas individuel d'une étudiante qui choisit d'abandonner la chirurgie pour se reconverter en médecine générale¹⁹⁴.

Les interactions au sein du bloc révèlent un monde de domination masculine, qui ne serait plus toléré ainsi ailleurs. Les femmes chirurgiennes finissent par intérioriser les dispositions spécifiques de ce monde : d'une part, une forte assurance personnelle et un certain autoritarisme qui permet par exemple la manifestation de la colère dans les interactions au travail, et d'autre part une faible empathie pour les patients et peu d'appétence pour le versant relation-

192 LAHIRE B., *Op. cit.*, 2011 (1998)

193 ZOLELIO E., *Chirurgiens au féminin ? Des femmes dans un métier d'homme*, PUR, Le lien social, 2012

194 ZOLELIO E., « Marie Laborie, un cas de socialisation chirurgicale raté », *Sociétés contemporaines*, n°74, p.147-165, 2009

nel de la profession. Elles finissent, à l'instar de leurs collègues masculins, par mettre en œuvre des stratégies de séduction (à l'égard des hommes) et à tolérer les plaisanteries misogynes et les réflexions grivoises ou scatologiques récurrentes et même valorisées dans ce milieu professionnel. Lors des années d'études, cette spécialité attire a priori par son caractère prestigieux, mais des nombreuses filles changent de voie après des stages qui les mettent en contact avec la réalité des interactions. Du fait de leur socialisation primaire, toutes les étudiantes n'ont pas les mêmes ressources dispositionnelles à mobiliser lors de la socialisation chirurgicale. Celles qui parviennent à devenir chirurgiennes ont pour nombre d'entre elles en commun d'avoir été considérées comme des « garçons manqués » durant leur enfance : elles remobilisent dans leur socialisation professionnelle des dispositions qu'elles avaient parfois laissé de côté pendant de nombreuses années en se conformant à des dispositions féminines durant l'adolescence et la jeunesse. Les enquêtées cumulent ainsi des dispositions « féminines » et des dispositions « masculines » et savent faire usage des dispositions les plus pertinentes selon les contextes. Ainsi, E. Zolesio constate chez les chirurgiennes un surinvestissement dans les dispositions masculines en début de carrière, qui s'assimile à une recherche de légitimité. C'est seulement quand leur statut est bien établi, parce qu'elles sont parvenues à une certaine position ou qu'elles disposent d'alliés masculin de poids, qu'elles abandonnent ce surinvestissement pour exprimer plus souvent des dispositions féminines.

Conclusion

Nous nous sommes initialement proposés de montrer que de très nombreuses différences de comportements entre les individus prennent leur source dans la manière concrète dont se passe le processus de socialisation. Au terme de nos quatre axes de réflexion, il apparaît que la socialisation ne peut s'étudier qu'en acte. Aussi, face à un processus que l'on soupçonne d'être de socialisation, E. Zolesio¹⁹⁵ recommande de se poser cinq questions.

- 1) Qui sont les « agents socialisateurs » ou « autrui significatifs », c'est-à-dire les acteurs qui socialisent ?
- 2) Quelles sont les dispositions intériorisées par le ou les socialisés ?
- 3) Comment se passent les interactions qui amènent à intérioriser ces dispositions ?
- 4) Quelles sont les temporalités des différents processus de socialisations de l'individu ?
- 5) Quel est le degré de continuité et de rupture entre la socialisation primaire et la socialisation secondaire ?

Revenant sur l'histoire de la pensée sociologique, P. Berger et L. Luckmann¹⁹⁶ montrent qu'il ne faut pas exagérer les oppositions entre auteurs et écoles, au risque d'en faire une reconstruction

195 ZOLELIO E., « Socialisations primaires / secondaires : quels enjeux ? », *Idées économiques et sociales*, n°191, p.15-21, janvier 2018

196 BERGER P. & LUCKMANN T., *Op. cit.*, 1996 (1966)

tion rétrospective. Ils observent que tous les auteurs classiques, jusqu'à T. Parsons, considèrent à certain moment que la société est une réalité objective qui s'impose à l'individu et à d'autres moments, qu'elle est une réalité subjectivement construite par les individus. L'opposition entre deux perspectives, holiste et individualiste, est donc, en grande partie, stérile. En fait, il faut appréhender la société comme un double processus de construction.

- Le processus *d'intériorisation* signifie que les phénomènes sociaux sont intériorisés sous forme de représentations par socialisations primaire et secondaire : la société est alors en chacun de nous.
- Le processus *d'extériorisation* signifie que les phénomènes sociaux se constituent dans les interactions et deviennent alors des réalités objectives : ils se séparent de la subjectivité de l'acteur et deviennent une donnée pour lui.

La société est donc une objectivité construite : à chaque fois que les individus interagissent, ils ne renégocient pas la société dans son ensemble mais font appel à des cadres préétablis. Selon P. Berger et T. Luckmann l'objectif de La sociologie est d'étudier donc la construction de ces cadres. C'est en ce sens que même É. Durkheim¹⁹⁷ parlait de « sédimentation » ou de « cristallisation » des actions du passé. Il distinguait cause et fonction : la cause étant le domaine d'étude de l'historien et la fonction celui du sociologue. P. Berger et T. Luckmann veulent montrer que le sociologue doit aussi s'intéresser à la cause : celui-ci doit montrer comment une institution ou un comportement ont pu s'imposer dans le temps, sous la forme que nous connaissons aujourd'hui. Ils proposent ainsi d'étudier la réalité comme un construit social. Leur ouvrage constitue une rupture dans la pensée sociologique : T. Parsons et le fonctionnalisme avaient évacué la cause pour ne s'intéresser qu'aux fonctions ; c'est aujourd'hui considéré comme une erreur scientifique.

197 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 2013 (1895)

Bibliographie

Ne sont présentés ici que les articles ou ouvrages de synthèse, les autres références figurant en notes de bas de pages.

- BARGEL L. & DARMON M., « La socialisation politique », *Politika.io*, 20 avril 2017
- DARMON M., *La socialisation*, A. Colin, 128, 2016 (2006)
- DARMON M., « Socialisation. Petite histoire d'un manuel », *Idées économiques et sociales*, n°191, p.6-14, janvier 2018
- DUBAR C., *La socialisation*, A. Colin, U, 2015 (1991)
- LAHIRE B. (dir.), *Enfances de classes. De l'inégalité parmi les enfants*, Seuil, Sciences humaines, 2019
- PERCHERON A., *La socialisation politique*, A. Colin, U, 1997 (1993)
- ZOLELIO E., « Socialisations primaires / secondaires : quels enjeux ? », *Idées économiques et sociales*, n°191, p.15-21, janvier 2018

Annexe 1 : L'héritage culturaliste

En 1934, Ruth Benedict¹⁹⁸ développe le concept de *pattern of culture*, concept central de la théorie culturaliste. *Pattern* désigne en anglais le patron en couture, le dessin ou le modèle : c'est un modèle culturel, qu'on peut traduire par « personnalité de base ». Dans chaque société il existe une personnalité de base et les personnalités individuelles sont des variations autour de celle-ci. R. Benedict compare deux sociétés amérindiennes. Les Kwakiutl¹⁹⁹ résident sur la côte ouest du Canada, près de Vancouver Colombie Britannique. Ils développent une tendance psychologique à être belliqueux, ambitieux, et individualistes, ce que Benedict qualifie de personnalité dyonisiaque. Elle leur oppose les Zuñi, dans le sud-ouest des Etats-Unis, qui développent une tendance à être solidaires, pacifistes et conformistes : c'est la personnalité appolinienne. Chaque être humain dispose d'une grande potentialité de traits de caractère à la naissance, traits qui peuvent s'exprimer ou pas en fonction de l'expérience sociale. Chaque société valorise différemment les traits de personnalité : les valeurs de la société s'expriment dans les interactions. La socialisation de l'enfant valorise certaines dispositions, en interdit d'autres. Le *pattern of culture* apparaît comme une matrice du développement de la personnalité : la culture du groupe exerce une pression sur l'individu pour qu'il développe certaines dispositions et qu'ils ne développent pas d'autres traits de caractère. En retour les adultes sont attachés à leur culture parce qu'elle exprime des traits de caractère profondément intériorisés. La personnalité individuelle est à la fois le produit et un facteur de reproduction du *pattern of culture*.

Dans l'anthropologie culturaliste, la socialisation est étudiée comme une intériorisation de la culture du groupe, les cultures des divers groupes pouvant fortement différencier entre elles. Margaret Mead²⁰⁰ étudie l'impact du modèle éducatif qu'utilisent les parents sur la personnalité de l'enfant. Elle compare trois peuples papous de Nouvelle-Guinée. Pour les parents, l'objectif de la socialisation est de former les enfants selon leurs valeurs. Pourtant la socialisation passe principalement par un processus latent, c'est-à-dire non conscient. Les enfants assimilent la culture des deux manières.

- D'une part, ils intériorisent la culture dans les *rapports affectifs au sein de la famille*. Par exemple, les Arapesh sont des cultivateurs montagnards où les enfants sont très joyés par leurs parents ; plus tard ceux-ci deviennent majoritairement des êtres doux et serviables. A l'opposé, les Mundugumor élèvent leur enfants sans douceur et avec une grande sévérité ; à l'âge adulte, la majorité des Mundugumor sont violents voire agressifs (et pratiquent le cannibalisme). L'enfant Arapesh est allaité amoureusement jusqu'à satiété. Au contraire, les femmes Mundugumor allaitent leur

198 BENEDICT R., *Échantillons de civilisations*, Gallimard, Essais, 1972 (1934)

199 Elle reprend le terrain de son professeur Franz Boas, dans BOAS F., *The social organization and the secret societies of the Kwakiutl indians*, Kessinger Publishing, 2010 (1897). Celui-ci appelle par erreur « Kwakiutl » le peuple dans son ensemble alors qu'il ne s'agit que d'une des tribus du peuple Kwakwaka'wakw.

200 MEAD M., *Mœurs et sexualité en Océanie*, Pocket, Terre humaine, 2016 (1935)

enfant debout en soutenant le nourrisson d'une seule main : la mère se fatigue vite et le bébé ne peut se mouvoir. L'allaitement dure peu de temps et seuls les plus forts survivent. On s'insulte fréquemment au sein de familles Mundugumor. Le fils est vu comme un rival potentiel par le père. Parlant de son père à sa mère, le fils dit « ton mari ».

- D'autre part, les enfants intériorisent la culture du groupe par *leur intégration dans le groupe et leur participation aux rapports sociaux*. Les Chambuli sont un peuple des commerçants et de pêcheurs lacustres. Jusqu'à huit ans le fils Chambuli est élevé par dans la maison des femmes. Toutes les femmes d'une même famille habitent en semble. Le jeune garçon doit appeler « mère » toutes les femmes de la maisonnée, y compris sa sœur ou sa future femme. Tant qu'il habite dans la maison des femmes, il est chassé par les hommes lorsque ceux-ci mettent en œuvre des rituels. Cela nourrit la curiosité de jeunes garçons pour les rituels. Il ne pourra y assister qu'une fois sa cérémonie d'initiation passée : après une scarification rituelle, il part habiter dans la maison des hommes.

M. Mead constate que, par ces deux processus, chez la majorité des individus les dispositions valorisées par les parents sont adoptées par les enfants, assurant ainsi la reproduction de la personnalité de base (*pattern of culture*).

La théorie culturaliste semble extrêmement holiste et déterministe, et a été critiquée pour cette raison. Cette critique est partiellement vraie : parfois l'impression qu'une seule personnalité est possible dans chaque société. Néanmoins il faut nuancer cette critique pour deux raisons. D'une part, M. Mead s'intéresse aussi aux individus déviants. A l'époque où elle écrit, les explications dominantes de la déviance sont des interprétations psychologisantes et biologisantes : la déviance est souvent pensée comme une maladie mentale. Elle montre que la déviance est toujours relative à une société et à une culture : les hommes avec des tendances agressives sont sanctionnés par le groupe chez les Arapesh alors même qu'ils deviennent les chefs chez les Mundugumor. D'autre part, les anthropologues culturalistes étudient de petites sociétés où la cohésion sociale est extrêmement forte : M. Mead dit explicitement que cette théorie n'est pas faite pour s'appliquer directement à nos sociétés contemporaines. Elle explique que les sociétés occidentales contemporaines se caractérisent par une pluralité de groupes et chacun de ces groupes portent des valeurs différentes. Nos sociétés sont des sociétés différenciées, on ne peut pas directement leur appliquer la théorie culturaliste de la personnalité de base ; néanmoins celle-ci est intéressante pour comprendre comment des dispositions sont profondément intériorisées dès le plus jeune âge.

Au sein d'une société il existe différentes positions sociales et donc différentes personnalités : le père, la mère, le chef... C'est ce que développe Ralph Linton²⁰¹, forgeant ainsi deux concepts importants : le rôle et le statut. Ce couple de concepts signifie que chaque position sociale est encadrée par des normes et des valeurs. Le statut désigne ensemble des droits et des devoirs associés à une position sociale. Par exemple, dans une société donnée, la mère doit élever

201 LINTON R., *De l'homme*, Minuit, Le sens commun, 1968 (1936)

les enfants, et elle en droit d'attendre que le père subviene à ses besoins... Le statut n'est pas seulement défini juridiquement mais aussi informellement par la groupe. Le rôle désigne l'ensemble des comportements imposés par le statut, notamment tous les comportements attendus par autrui.

Annexe 2 : Les aspirations spécifiques des milieux populaires

S'intégrer à un groupe revient à affirmer sa différence avec les membres des autres groupes. Comme le montre Richard Hoggart²⁰², dans le parler populaire, ces deux dimensions prennent la forme de l'opposition entre « eux » et « nous ». Les classes populaires anglaises de la première moitié du XXe siècle qu'étudie R. Hoggart ont non seulement objectivement peu d'espoir de promotion sociale mais ils n'en ont souvent pas même la volonté. C'est ce qu'il nomme le fatalisme. Pour un ouvrier, passer contremaître c'est passer chez « les autres », du côté de la hiérarchie. Ainsi, l'école n'est pas toujours perçue dans le quartier ouvrier comme un moyen désirable de promotion. On met en doute la valeur de l'éducation posée comme inférieure à la valeur de la solidarité du groupe local. L'école dévalorise les pratiques populaires, qui ne sont vulgaires qu'aux yeux des « autres ». Croire en la valeur de la culture savante, ce serait « faire comme les autres », c'est-à-dire se croire au-dessus de « nous ». La moquerie vis-à-vis des pratiques scolaires apparaît comme un mécanisme de défense. R. Hoggart décrit notamment les trajectoires d'élèves d'origine populaire en réussite scolaire, qu'il appelle les « boursiers ». L'opposition entre les cultures des groupes crée des tensions au sein même de la psychologie du boursier qui vit mal sa situation, en porte-à-faux entre les valeurs de son groupe d'origine et celles des « autres ». La culture savante lui apparaît comme un bien de salut car il en espère une forme de promotion : il n'est donc déjà plus comme « nous » mais il n'appartient pas pour autant encore aux classes supérieures.

Dans la veine de ces travaux²⁰³, Paul Willis²⁰⁴ a réalisé une ethnographie d'un collège situé dans un quartier populaire britannique : il observe le déroulement des cours et suit un groupe d'élèves de 16 ans qui se destinent à arrêter l'école pour rentrer sur le marché du travail. Il réalise aussi des entretiens avec les parents d'élèves. P. Willis insiste sur le fait qu'au sein de la classe les interactions sont des situations de face-à-face, l'élève voudrait sauver la face, c'est-à-dire imposer une image valorisante de soi. Il met en œuvre des stratégies de présentation de soi : l'élève veut se constituer une image valorisante vis-à-vis de deux types d'acteurs avec qui il est en interaction. D'une part, il est en interaction avec les autres élèves. Face à ces élèves il veut montrer qu'il n'adhère qu'en apparence aux règles officielles de la classe. Il veut montrer qu'il est capable de s'y opposer. Par exemple, un élève doit savoir créer le chahut et doit

202 HOGGART R., *Op. cit.*, 1970 (1954)

203 Paul Willis a réalisé sa thèse, que nous présentons ici, dans le laboratoire dirigé par Richard Hoggart.

204 WILLIS P., *L'école des ouvriers*, Agone, L'ordre des choses, 2011 (1977)

savoir dans certains cas s'opposer à l'autorité de l'enseignant. D'autre part, il est aussi en interaction avec les professeurs. Il veut faire croire qu'il est un élève sérieux et qu'il est rentré dans le rôle de l'élève tel que ce rôle est défini par l'institution, d'où le fait que l'élève fait semblant de lire un texte ou répond à des questions alors qu'il ne comprend pas la consigne. Le rôle de l'élève est éclaté, il voudrait imposer une image de lui différente face aux autres élèves et face à l'enseignant. La conclusion de Paul Willis est qu'on ne peut pas considérer les normes de l'école comme si elles étaient unifiées. En fait, elles sont fragmentées entre deux univers. D'abord, la culture officielle désigne les normes et les valeurs portées par l'institution. D'autre part, les élèves en voulant s'opposer à la culture officielle créent leurs propres normes et leurs propres valeurs, c'est-à-dire une sous-culture qui s'oppose à la culture officielle. C'est ce qu'on appelle une contre-culture.

L'étude de P. Willis nous montre que le rejet de la culture officielle est d'autant plus important que l'élève est issu d'un milieu populaire. Il s'appuie sur les travaux de R. Hoggart, qui insiste sur le fait que les normes et les valeurs transmises par les familles des classes populaires sont différentes de celles portées par l'institution scolaire. En réalisant des entretiens avec les parents, P. Willis observe l'importance de la norme de solidarité entre les ouvriers face à la hiérarchie. Celui qui veut monter dans la hiérarchie doit trahir ses pairs. La promotion sociale n'est pas une valeur, pas un idéal à rechercher ; P. Willis retrouve ce que R. Hoggart avait appelé le fatalisme : on pense que la promotion sociale est impossible et donc on ne la désire pas. Finalement ce fatalisme conduit à accepter comme intangible la hiérarchie entre « eux » et « nous ». De même, P. Willis observe que ces élèves qui vont bientôt arrêter l'école à la fin de la scolarité obligatoire opposent ceux qu'il appelle les « fayots », ceux qui adhèrent à la culture officielle, et les « gars » ceux qui développent culture anti-école caractérisée par le fatalisme, comme chez leurs parents. La promotion sociale aussi bien pour élèves que les parents ce n'est pas une valeur. Ici les valeurs transmises par la famille et les valeurs portées par l'école sont discordantes. Les professeurs disent aux enfants que s'ils travaillent ils obtiendront un meilleur métier que leurs parents, mais ce discours n'est pas forcément audible, car il est en contradiction avec les valeurs de la famille.

P. Willis montre que les milieux populaires mettent en œuvre des stratégies pour rendre cette hiérarchie acceptable. On peut noter deux stratégies : premièrement, la valorisation du bon temps, ce qui passe par les blagues, deuxièmement on sanctionne les « fayots » ceux qui dénoncent aux professeurs et ceux qui dénoncent à la hiérarchie de l'entreprise. À la fin de leur scolarité les élèves qui s'orientent vers des postes d'exécution ont donc déjà intériorisé le fatalisme qui caractérise les salariés d'exécution. La conclusion de P. Willis est l'école fait des enfants d'ouvriers de futurs ouvriers, d'où le titre de l'ouvrage. Dans son ouvrage P. Willis critique le concept de violence symbolique tel qu'il existe chez P. Bourdieu et J-C. Passeron. Pour ces jeunes, l'éviction du système scolaire est assumée comme un choix ; ils revendiquent de ne pas être passif. Au contraire, par leur attitude, ils montrent une certaine forme de résistance face aux normes officielles de l'école.

Néanmoins, cette logique est sans doute de moins en moins présente. Ainsi, en comparant différentes enquêtes quantitatives disponibles, J-P. Terrail²⁰⁵ conclut à une augmentation des aspirations scolaires de familles des classes populaires.

Selon Stéphane Beaud et Michel Pialoux²⁰⁶, on assiste à une « déconstruction » du groupe ouvrier, au sens où les parents veulent absolument éviter la transmission de leur statut à leurs enfants. Jusque-là il y avait toujours eu chez certains une volonté de promotion sociale qui n'empêchait pourtant pas une certaine fierté d'être ouvrier. Les ouvriers restent un groupe socioprofessionnel important en France : il y a aujourd'hui en France 5 millions d'actifs occupés qui sont ouvriers. Les travailleurs d'exécution sont encore très nombreux en France. Si on prend les CSP ouvriers et employés cela fait 12 millions d'actifs occupés, soit environ la moitié de l'emploi. Ce qui disparaît aujourd'hui ce n'est donc pas le travail d'exécution, ni les milieux populaires mais le groupe social des ouvriers politisés de la grande industrie. Les auteurs réalisent une enquête par entretiens dont l'originalité est d'être un travail de longue durée, plus d'une décennie sur un même bassin d'emploi. Ils réalisent leur enquête à Sochaux près de Montbéliard, où se trouve la plus grande usine de France, une usine Peugeot. Ils observent que les parents ouvriers ont poussé leurs enfants vers les études générales et l'université. L'objectif est d'accumuler ce qu'ils nomment les « bagages », c'est-à-dire quelque chose qui doit permettre de ne pas être obligé de travailler à l'usine. S. Beaud²⁰⁷ poursuit cette analyse dans *80% au bac... et après ?* ; le titre fait référence au taux d'accès au baccalauréat, qui est la part d'une génération qui obtient le baccalauréat. Un taux d'accès de 80% est objectif fixé par le gouvernement en 1985 ; cet objectif a été atteint au début des années 2010. S. Beaud a réalisé une enquête qualitative de longue durée où il suit des enfants de milieu populaire, issus de l'immigration et qui vont à l'université, jusqu'à leur entrée sur le marché travail. Il observe que ces familles populaires ont cru aux possibilités d'émancipation liées au baccalauréat et ont poussé leurs enfants à poursuivre leurs études dans ce contexte de massification du lycée puis de l'Université. Or, au fur et à mesure que le « bac » s'est ouvert socialement il perd son statut d'institution donnant accès à un mode de vie bourgeois. Plus récemment, S. Beaud a réalisé une étude biographique sur une famille populaire de huit enfants dont les parents sont immigrés algériens²⁰⁸ : il réalise des entretiens avec les membres de la famille sur plusieurs années. Le père est fils de paysan et n'est allé à l'école primaire que par intermittence. Il migre vers la France où il devient ouvrier dans le BTP puis il est contraint d'arrêter de travailler du fait d'une invalidité professionnelle. La mère prend alors un emploi de femme de ménage.

205 TERRAIL J-P, « Réussite scolaire : la mobilisation des filles », *Sociétés contemporaines*, n°11-12, p.53-59, 1992

206 BEAUD S. & PIALOUX M., *Retour sur la condition ouvrière*, La découverte, Poche, 2012 (1999)

207 BEAUD S., *80% au bac... et après ? Les enfants de la démocratisation scolaire*, La découverte, Poche, 2003 (2002)

208 BEAUD S., *La France des Belhoumi. Portraits de famille (1977-2017)*, La découverte, SH/ L'envers des faits, 2018

Les deux sœurs aînées sont nées en Algérie. Elles ont été très sensibles aux encouragements parentaux, car les parents voient dans leur migration une forme de sacrifice qui doit permettre aux enfants de s'élever socialement. Il y a une volonté chez les sœurs aînées de sortir de leur condition. Elles suivent scolairement leurs benjamins, parmi lesquels les garçons connaissent un parcours scolaire difficile, pour essayer de pallier le fait que les parents ne peuvent pas les aider dans leur scolarité.

Annexe 3 : La diversification des ressources familiales

La socio-démographie de la famille contemporaine a pour objectif d'étudier l'évolution des formes familiales dans nos sociétés. Émile Durkheim²⁰⁹ observe que l'histoire de la famille alterne des périodes de stabilité des normes familiales et des périodes de redéfinition, comme aujourd'hui. Pour cette raison, le droit est un mauvais indicateur des liens familiaux selon É. Durkheim (alors qu'il est un bon indicateur des relations économiques²¹⁰). Les pratiques familiales sont en général en avance sur le droit. Plutôt que d'étudier le droit de la famille, Durkheim recommande une approche statistique, soit par la démographie. À aucun moment Durkheim ne parle d'anomie familiale pour parler de son époque : au contraire, celle-ci touche avant tout les hommes célibataires²¹¹. Il ne faut donc pas confondre une évolution des normes familiales avec une disparition des normes familiales. La famille est en effet une institution plastique.

La famille est un objet central en sociologie car elle est la principale instance de socialisation primaire des enfants. Mais c'est aussi un enjeu de débat public passionné. En effet elle cristallise les peurs de la société sur sa propre reproduction. On voit réapparaître un certain nombre de thèmes à intervalles réguliers dans le débat public : l'équilibre psychologique des enfants, la cohésion sociale (transmission des normes et valeurs), le renouvellement des générations (fécondité)... É. Durkheim²¹² explique qu'il faut donc redoubler de vigilance vis-à-vis des prénotions en ce qui concerne la famille. En effet, le thème de la famille nous touche personnellement : nous avons tous tendance à nous représenter la famille selon notre propre expérience. Par exemple, comme le remarque É. Durkheim, les premiers anthropologues refusaient de reconnaître qu'il y avait des familles dans les sociétés qu'ils découvraient²¹³ : c'est pourquoi ils parlaient de « système de parenté ».

Au sens anthropologique, la famille repose sur les liens de parenté. Mais la famille n'est pas le réseau de parenté dans son ensemble puisque a priori nous sommes tous cousins à un degré ou à un autre. Il faut donc fixer une limite à la famille. « Pour qu'il y ait famille, il faut qu'il y ait des droits et des devoirs sanctionnés par la société et qui unissent les membres

209 DURKHEIM É., « Introduction à la sociologie de la famille », *Annales de la Faculté des lettres de Bordeaux*, n°10, p.257-281, 1888

210 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 2013 (1893).

211 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 2013 (1897)

212 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 1888

213 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 2013 (1895)

dont la famille est composée²¹⁴ ». Parler de droits et de devoirs revient à dire que la famille donne un statut et un rôle. On peut donc avec É. Durkheim définir la famille comme l'ensemble des apparentés considérés comme proches par la personne et/ou par la société et entre lesquels il existe des obligations et des prohibitions. On a ainsi un concept générique qui regroupe les différentes formes familiales : les familles nucléaires comme les familles complexes, les familles corésidentes comme les familles non corésidentes. Il faut donc comprendre comment chaque société fixe les bornes de la famille.

La diversification actuelle des formes de parentalité est le corollaire de la déstandardisation des parcours de vie familiaux, notamment du parcours conjugal des parents. Selon François de Singly²¹⁵ cette déstandardisation des parcours de vie est le corollaire d'une disjonction entre les sentiments vécus et les institutions. On accorde de plus en plus d'importance à ses sentiments individuels et de moins en moins aux rôles fixés par les institutions. Cela traduit une mutation du système de valeurs qui justifie l'institution familiale²¹⁶ : on passe d'un idéal de perpétuation de la lignée à un idéal de garantie de la liberté de l'individu. Le sens des liens familiaux a été modifié par le processus d'individualisation. La fonction traditionnelle de la famille était d'abord d'accorder des enfants aux hommes en contrôlant le corps des femmes²¹⁷. Aujourd'hui on attend de la famille qu'elle garantisse le respect de la vie privée et l'égalité homme-femme.

F. de Singly décrit l'émergence de la famille « relationnelle », via notamment une enquête par entretiens. Les limites de la famille sont de moins en moins imposées de l'extérieur aux individus ; elles reposent de plus en plus sur une logique élective. Les liens familiaux ne s'imposent plus d'eux-mêmes comme une évidence, ils doivent être vus comme librement consentis. F. de Singly décrit ainsi un changement de sens accordé à la famille. Il montre que la construction de l'identité individuelle dépend de moins en moins des liens intergénérationnels. Aujourd'hui, les personnes ne veulent plus se définir comme « fils de ». Ce discours des enquêtés montre que le lien de filiation a perdu de son inconditionnalité, de son évidence, car il se heurte à une autre valeur importante de la société qui est l'autonomie de l'individu. L'individu ne revendique les liens familiaux que s'ils correspondent aussi à des liens affectifs. Les individus sont de plus en plus exigeants vis-à-vis de la qualité des liens familiaux. Ceux-ci ne sont plus une évidence qui s'impose : l'individu peut toujours choisir de les rompre (par exemple, avec le divorce). Cette souplesse fait que la famille reste une valeur plébiscitée par les Français, alors que l'identification à la Nation par exemple est beaucoup moins forte qu'avant. Dans les années 1960 et 1970, il y avait des discours qui dénonçaient la famille comme un lieu de contrôle social et d'aliénation. Mais aujourd'hui, avec la transition vers la famille relationnelle, ces discours ont quasiment disparu.

L'émergence de la famille relationnelle est à resituer dans le processus d'individualisation.

214 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 1888

215 SINGLY F. de, *Sociologie de la famille contemporaine*, A. Colin, 128, 2017 (1993) ; SINGLY F. de, *Libres ensemble. L'individualisme dans la vie commune*, A. Colin, Individu et société, 2016 (2000)

216 THÉRY I., *Op. cit.*, 2016

217 HÉRITIER F., *Masculin/féminin. La pensée de la différence*, Odile Jacob, 1996

L'être humain devient de plus en plus autonome au sein de la société, au sens où il se donne à lui-même ses propres règles. Au cours de l'histoire, l'être humain se détache peu à peu des tutelles sociales : c'est la modernité, dont F. de Singly distingue deux déclinaisons successives. La première modernité est un processus qui dure jusqu'aux années 1960 : l'autonomisation concerne d'abord la sphère publique, notamment la sphère politique et le travail, où l'individu s'émancipe des tutelles qui lui imposaient ses choix. La première modernité est d'abord une émancipation. Depuis, on est entré dans la deuxième modernité, où l'autonomisation s'étend à la famille. Les sentiments individuels deviennent prioritaires sur le respect des rôles fixés par l'institution : il y a une disjonction entre sentiment et institution. La famille est devenue le temps de la différenciation personnelle : on veut à la fois être un individu et appartenir à des groupes. À l'école, l'enfant n'endosse que son rôle d'élève. Dans l'emploi, le parent n'endosse que son rôle de travailleur. À l'inverse, dans la famille, chacun peut successivement endosser plusieurs rôles, le faire ensemble ou chacun de son côté. Dans le temps familial, l'enfant peut aller dans sa chambre parler avec ses amis via internet. C'est être « libres ensemble ». L'individualisme de cette seconde modernité est qu'il ne fait pas que libérer les tutelles, il crée du lien social entre les individus, car ils apprécient le temps passé ensemble mais acceptent de ne pas trop se contraindre les uns les autres. C'est sa plasticité qui a fait le succès de la famille.

La pluri-parentalité est le fait que l'univers parental des enfants ne se limite pas aux deux parents biologiques cohabitants. On observe aujourd'hui un développement de la pluri-parentalité, même si plusieurs travaux ont grandement nuancé la nouveauté de la pluri-parentalité²¹⁸ en France. Cette pluri-parentalité est liée dans une très large mesure au développement des recompositions familiales, et dans une moindre mesure au développement de l'homoparentalité. La pluri-parentalité apparaît comme une ressource pour les familles dans les parcours de vie.

La monoparentalité

Ce terme de famille monoparentale nous paraît naturel, et pourtant c'est une construction sociale récente. La création du terme de famille monoparentale correspond à la création d'une nouvelle catégorie de l'action publique, comme le montre Nadine Lefaucheur²¹⁹. Jusqu'aux années 1970, l'action publique est différenciée pour les veuves, les divorcées et les « filles-mères » (comme on appelait à l'époque les femmes célibataires ayant eu un enfant hors mariage). Ces trois catégories de personnes sont séparées sur la base d'un jugement de val-

218 FINE A. (dir.), *Adoptions. Ethnologie des parentés choisies*, éd. de la MSH, 1998 ; CADOLLE S., « Allons-nous vers une pluriparentalité ? l'exemple des configurations familiales recomposées », *Recherches familiales*, n° 4, p.13-24, 2007 ; LELIÈVRE E., VIVIER G. & TICHIT C., « Parenté instituée et parenté choisie. Une vision rétrospective sur les figures parentales en France de 1930 à 1965 », *Population*, 63(2), p.237-266, 2008

219 LEFAUCHEUR N., « Familles monoparentales : les mots pour le dire », p.204-217, in F. BAILLEAU F., LEFAUCHEUR N. & PEYRE V. (dir.), *Lectures sociologiques du travail social*, Éditions ouvrières, 1985

eurs sur la dignité et la moralité des personnes : les veuves sont jugées victimes alors que les « filles-mères » sont principalement jugées immorales. Dans les années 1970, sous la pression des mouvements féministes et inspiré par des travaux sociologiques, l'État adopte une nouvelle catégorie d'action publique, les « familles monoparentales ». Derrière cette nouvelle catégorie comme le montre N. Lefaucheur, il y a un nouveau jugement de valeur, selon lequel il faut lutter contre une forme de pauvreté essentiellement féminine, liée à l'absence de conjoint alors qu'on est chargé de famille. Cela aboutit à la création de l'allocation de parent isolé (API) en 1976, aujourd'hui fusionnée avec le RSA²²⁰. N. Lefaucheur montre que le débat public de l'époque est paradoxal pour deux raisons. D'une part, le problème semble exclusivement féminin : dans le débat public, on n'aborde jamais le cas des hommes (qui représentent des 15% des chargés de famille monoparentale aujourd'hui). D'autre part, le terme même de famille monoparentale pose problème, car on regroupe dans la même catégorie le cas où un parent est décédé et le cas où un parent est en vie mais ne réside pas dans le ménage. Le plus souvent, ce n'est pas la famille mais le ménage qui est monoparental.

Cette mise en perspective permet de comprendre les chiffres sur les familles monoparentales²²¹. Le nombre de familles monoparentales a été multiplié par deux et demi depuis les années 1960. 85% des chargés de famille monoparentale sont des femmes et 15% des hommes. La monoparentalité a plusieurs conséquences.

- *L'emploi.* On observe que les mères de famille monoparentale sont plus souvent actives que les autres mères, mais elles sont moins souvent en emploi que les autres mères. Il y a donc un taux de chômage plus important chez les mères de famille monoparentale. Quand elles perdent leur emploi, elles restent plus souvent au chômage et deviennent moins souvent inactives. Les modes de garde institutionnels sont peu compatibles avec les horaires de travail : c'est un obstacle à la recherche d'emploi. Cependant, cette différence entre les mères monoparentales et les autres mères s'observe uniquement quand les enfants sont jeunes ; quand ils ont plus de 10 ans il n'y a plus de différence.
- *Le niveau de vie.* Le taux de pauvreté²²² des familles monoparentales est le double de celui des familles biparentales. En conséquence, les femmes sont majoritaires parmi les pauvres²²³.

220 Depuis 2009.

221 EYDOUX A., LETABLIER M.-T. & GEORGES N., *Les familles monoparentales en France, Rapport de recherche du CEE*, 2007 ; BUISSON G., COSTEMALLE V. & DAGUET F., « Depuis combien de temps est-on parent de famille monoparentale ? », *INSEE première*, n°1539, mars 2015 ; INSEE, *Couple et familles – Edition 2015*, INSEE, INSEE Références, décembre 2015 ; INSEE, *Les revenus et le patrimoine des ménages – Édition 2018*, INSEE, INSEE Références, juin 2018

222 Le seuil de pauvreté est 60% niveau de vie médian. Le niveau de vie est le rapport entre le revenu disponible et les unités de consommation du ménage. Le premier adulte vaut une unité de consommation, les autres adultes de plus de 14 ans 0,5, les enfants de 13 ans et moins 0,3 : cela tient compte du fait qu'il y a des dépenses en commun et donc des économies d'échelles.

223 Le taux de pauvreté des enfants est toujours supérieur au taux de pauvreté des adultes : les adultes sans enfant ont un taux de pauvreté plus faible par construction puisque on divise le revenu

- *La gestion du temps.* Le parent seul assume seul les tâches domestiques et parentales, d'où un problème d'autant plus fort de conciliation entre vie familiale et vie professionnelle.
- *Le logement.* Les familles monoparentales vivent plus souvent dans des logements surpeuplés²²⁴. La recohobitation avec les grands-parents est plus fréquente chez ces familles, du fait de la faiblesse du niveau de vie mais aussi comme une stratégie pour permettre la conciliation (les grands-parents gardent l'enfant quand le parent travaille).

Néanmoins, les familles monoparentales ne sont pas une catégorie homogène. Les situations peuvent être très différentes selon le mode d'entrée dans la monoparentalité.

- Les séparations (dont les divorces) représentent 80% des entrées dans la monoparentalité et cette proportion est en hausse. En conséquence, de plus en plus d'enfants résidant dans une famille monoparentale au sens de l'INSEE ont un autre parent qui réside hors du ménage. Cela induit deux formes de parentalité différente pour les deux parents. Les femmes chargées de famille monoparentale qui le sont suite à une séparation sont plus diplômées et plus souvent en emploi que les autres. Elles restent moins souvent en situation de monoparentalité : les recompositions familiales sont plus fréquentes.
- Les personnes célibataires au moment de la naissance de l'enfant représentent 15% des familles monoparentales. Pour des raisons évidentes, ce sont quasi exclusivement des femmes. Les mères de famille monoparentale dans cette situation sont moins diplômées et moins souvent en emploi que les autres. Elles ont leurs enfants plus jeunes et restent plus longtemps en situation de monoparentalité : les recompositions familiales sont plus rares.
- L'entrée dans la monoparentalité suite à décès de son conjoint est en régression constante. En effet, la mortalité aux âges où on élève ses enfants est de plus en plus faible. Cette situation représente 5% des cas de monoparentalité et elle est plus fréquente chez les hommes que chez les femmes.

La monoparentalité est corrélée avec une moindre réussite scolaire des enfants. Néanmoins, à l'école primaire cette moindre réussite scolaire n'est pas liée à la monoparentalité en soi mais aux plus grandes difficultés sociales que connaissent ces familles²²⁵ : toutes choses égales par ailleurs, il n'y a pas d'effet sur la scolarité primaire du fait de vivre avec un seul parent plutôt disponible par le nombre d'unités de consommation du ménage.

224 Un logement non surpeuplé est un logement avec au moins une pièce, plus une pièce par couple ou personne célibataire de plus de 19 ans, plus une pièce pour deux enfants de même sexe ou deux enfants de moins de sept ans.

225 CRETIN L, « Les familles monoparentales et l'école : un plus grand risque d'échec au collège ? », *Éducation & formations*, n°82, 2012

que deux. Par contre, au collège, la monoparentalité a effet propre négatif sur la réussite scolaire²²⁶ (de même que la famille recomposée, mais pas la garde alternée). Une approche statistique ne permet pas de déterminer si la monoparentalité est la cause de ces difficultés scolaires ou si ce sont les circonstances qui ont mené à la séparation qui sont en cause²²⁷. Il faut alors articuler ces résultats avec des enquêtes qualitatives. Gaële Henri-Panabière²²⁸ observe que suite à une séparation, les interactions familiales peuvent devenir moins favorables à la réussite scolaire des enfants. D'une part, la séparation peut se traduire par des injonctions contradictoires de la part des deux parents, qui ne cherchent plus autant à ajuster leur modèle éducatif à l'autre parent. D'autre part, les mères seules peuvent ressentir une forme de lassitude liée à l'absence de relève éducative, qui les amène à relâcher leurs exigences, notamment face aux écrans.

L'homoparentalité

Environ 30 000 enfants vivent aujourd'hui dans famille au sens de l'INSEE composée d'un couple de même sexe²²⁹. On peut noter la stabilité des chiffres depuis la première mesure²³⁰, datant de 1999. A 80%, les familles au sens de l'INSEE homoparentales sont composées de couples de femmes²³¹. Ça n'exclut bien sûr pas que l'enfant puisse avoir un autre parent résidant en dehors du ménage. La plupart des enfants sont nés avant le début de l'union actuelle²³². En fait, la plupart des familles homoparentales relèvent de la catégorie statistique des familles recomposées : un parent et son conjoint dans le ménage de l'enfant.

Néanmoins, nous avons vu qu'il ne faut pas réduire la famille au ménage. Dans le cas de l'homoparentalité, cela peut être le parent non cohabitant qui s'identifie comme homosexuel, ce qui amène à élargir le phénomène. Martine Gross²³³ montre que la majorité des femmes lesbiennes qui ont eu un enfant l'ont fait soit grâce à un tiers donneur, anonyme ou non. Dans un

226 Id.

227 ARCHAMBAUD P., « Séparation et divorce : quelles conséquences sur la réussite scolaire des enfants ? », *Population et sociétés*, n°379, 2002

228 HENRI-PANABIÈRE G., *Des héritiers en échec scolaire*, La Dispute, L'enjeu scolaire, 2010

229 ALGAVA É. & PENANT S., « En 2018, 266 000 personnes vivent en couple avec un conjoint de même sexe », *INSEE première*, n°1774, octobre 2019

230 Mesurer le nombre d'enfants en familles homoparentale dans l'Enquête sur l'histoire familiale (EHF) de 1999 pose des problèmes méthodologiques. Néanmoins Patrick Festy, ancien directeur de l'INED, avance une estimation comprise entre 24 000 et 40 000. Cf. FESTY P., « Le recensement des familles homoparentales », p.109-116, in, sous la dir. de A. CADORET A., GROSS M., MÉCARY C & PERREAU B. (dir.), *Homoparentalités. Approches scientifiques et politiques*, PUF, 2006

231 LAPINTE A. & BUISSON G., « Le couple dans tous ses états », *INSEE première*, n°1435, février 2013

232 *Ibid.*

233 GROSS M. (dir.), *Homoparentalités. État des lieux*, Paris, Érès, La vie de l'enfant, 2005

(2000) ; GROSS M., « Les tiers de procréation dans les familles homoparentales », *Recherches familiales*, n°11, p.19-30, 2014

couple de femme, si les deux portent un enfant, les enfants se considèrent comme une fratrie sans nécessairement avoir de lien génétique. L'accès à la parentalité est plus difficile pour les hommes gays ; la plupart des pères le sont lors d'une union hétérosexuelle antérieure ou par co-parentalité : l'homme s'entend pour avoir un enfant avec une femme avec qui il n'est pas en couple (avec une amie lesbienne par exemple). Cela peut aboutir à de nouvelles configurations familiales, comme par exemple la co-parentalité entre deux couples : l'enfant a quatre parents dont deux n'ont pas le statut légal et sont les conjoints des parents légaux.

M. Gross constate une évolution dans les termes utilisés par l'enfant pour désigner sa mère non biologique. Dans les années 1990, celle-ci était presque systématiquement désignée par son prénom ou appelée « marraine ». Au milieu des années 2000, celle-ci est le plus souvent appelée par un petit nom (« mamou », « mamina »...) et parfois simplement « maman », ce qui n'était jamais le cas dans les années 1990. Aujourd'hui, la généalogie des enfants de famille homoparentale n'est plus considérée comme spécifique par la famille élargie, les enfants s'inscrivent dans les liens généalogiques avec des grands-parents, oncles et tantes, cousins etc. de la même façon que les autres, y compris du côté de leur(s) parent(s) non biologique(s). C'est le signe selon l'auteure d'un processus de reconnaissance et de normalisation de l'homoparentalité. Celui-ci s'inscrit dans le processus d'individualisation, c'est-à-dire la prédominance des sentiments dans la définition de la parentalité sur des rôles sociaux définis extérieurement par l'institution familiale²³⁴. M. Gross montre ainsi que ces évolutions posent des défis à l'évolution du droit de la famille. Il y a en effet une désintrinsication entre les fonctions de la parentalité²³⁵, qui sépare la fonction d'engendrer, de celle de légitimer et de celles d'élever, éduquer et introduire (qui correspondent aux dimensions quotidiennes et affectives de la parentalité). Cette désintrinsication est aussi présente dans les familles hétéroparentales, pour deux raisons, d'une part la multiplication des familles recomposées (qui multiplie les beaux-parents) et d'autre part, le recours de plus en plus fréquent au don de gamètes pour pallier l'infertilité, de plus en plus fréquente²³⁶. Mais les parents sociaux peuvent passer pour les géniteurs dans les familles hétérosexuelles. La désintrinsication ne se voit donc pas aux yeux de la société, ce qui permet de rester dans le modèle procréatif²³⁷. Cela signifie que les arrangements sociaux (adoption, don de gamète...) sont possibles, mais ils doivent « singer la nature » (Napoléon Bonaparte), c'est-à-dire qu'un enfant a deux parents de sexe différent et seulement deux. Ce modèle procréatif signifie que les parents pourraient avoir engendré l'enfant par sexualité. Au contraire, dans l'homoparentalité, la désintrinsication se voit car le couple ne peut passer pour avoir engendré ses enfants.

234 GROSS M, « L'homoparentalité et la transparentalité au prisme des sciences sociales », *Enfants, familles, générations*, n°23, 2015

235 GOODY E., *Op. cit.*, 1982

236 Notamment du fait du retardement des projet d'enfants.

237 THÉRY I., *Op. cit.*, 2016

Les familles recomposées

La recomposition familiale crée une incertitude sur les rôles et les statuts, c'est-à-dire qu'il faut redéfinir la place des enfants et la place du couple, d'où le titre de l'ouvrage d'Ag-nès Martial, *S'apparenter*²³⁸. Comment s'apparente-t-on quand ce lien n'est pas prédéter-miné par la naissance ? Les familles recomposées interrogent la définition contemporaine de la filiation et la germanité. Ces familles apparaissent comme un « laboratoire » pour le chercheur mais aussi pour les acteurs sociaux qui sont en train d'inventer de nouvelles façons de construire la parenté. Dans les premiers temps de la recomposition familiale, les rôles et le statut ne sont pas clairs, d'où une grande difficulté à nommer les places : com-ment nommer le nouveau conjoint de sa mère et ses enfants ? A. Martial réalise une en-quête sur des histoires familiales : pour chaque famille elle réalise des entretiens avec les enfants devenus adultes, et avec les parents et les beaux-parents.

Il faut suite à la recomposition redéfinir le lien avec le parent non gardien (qui n'habite pas avec l'enfant ou en général seulement une minorité du temps). Il y a toujours une difficulté à construire une nouvelle famille sans perdre l'ancienne. Il y a quelques décennies, la recompo-sition familiale représentait la création d'une nouvelle famille exclusive ; il y avait une mise à distance du parent jugé fautif au moment du divorce. Aujourd'hui prédomine l'idéal de gar-der un lien avec le parent non gardien ; celui-ci implique une pluralité des lieux familiaux : le parent même non gardien peut par exemple avoir l'enfant chez lui un week-end sur deux et la moitié des vacances scolaires. La corésidence ne suffit donc plus à définir la famille. Mais les pratiques sont d'autant plus éloignées de cet idéal de pérennité qu'on descend dans l'échelle sociale. Dans les classes populaires, il y a une fragilité du lien avec le parent non gardien (dans les faits le père), qui n'est pas compensé par le lien avec le beau-parent. Celui-ci veille à ne pas déborder d'un rôle additionnel : il réalise des activités quotidiennes avec enfant, prend des dé-cisions sur la vie de tous les jours, mais les grandes décisions éducatives sont vues comme du seul ressort des parents, d'où une tendance à une monoparentalité éducative dans les familles recomposées des milieux populaires. A. Martial parle de familles matricentrées.

Il faut aussi construire le lien avec le beau-parent. Ce rôle est longtemps vu négativement : on parlait de la marâtre et du parâtre, qui sont hors des liens « du sang » et qui menacent donc la « vraie » famille, notamment du point de vue des héritages ; en effet, la principale cause de re-composition a longtemps été le veuvage. Aujourd'hui, devenir beau-parent revient à assumer trois fonctions²³⁹ de la parentalité (élever, éduquer et introduire) sans les deux autres (engen-drer et légitimer). Les activités réalisées avec le beau-parent sont vécues a posteriori une fois adulte comme un don qui leur a été fait, même si ce n'est pas forcément vécu ainsi sur le mo-ment. De ce don découle une dette, d'où la reconnaissance d'une « parentalité de fait ». Com-me les liens ne sont pas des liens « du sang », ils ne sont pas justifiés par un système prédéfini de relations mais sont justifiés par des activités concrètes vécues. S'apparenter à son beau-par-ent relève d'une logique d'élection, qui peut donc être refusée ou prendre du temps. Ainsi, sel-

238 MARTIAL A., *S'apparenter. Ethnologie des liens de famille recomposées*, MSH, Ethnologie en France, 2003

239 GOODY E., *Op. cit.*, 1982

on l'enquête d'A. Martial, la beau-parentalité n'est plus perçue à travers la figure de la marâtre et du parâtre mais de la marraine et du parrain. Traditionnellement, la marraine et le parrain sont là pour éduquer et élever les enfants en cas de défaillance des parents et pour les aider à s'introduire dans le monde. Par conséquent, les familles recomposées sont en demande de droit : elles demandent la possibilité de reconnaître un statut légal du beau-parent, qui ne soit pas équivalent à celui du parent. Actuellement, le beau-parent est défini par une double négation : il n'est ni un simple ami de la famille, ni un parent de l'enfant. La reconnaissance du lien entre enfant et beau-parent peut passer par l'adoption simple à l'âge adulte, et ce même si l'enfant a déjà deux parents légaux²⁴⁰. Cette adoption a un double objectif de transmission : d'une part, la transmission du nom (le nom du beau-parent s'ajoute au nom de famille de l'enfant), et d'autre part, la transmission de l'héritage au décès du beau parent (sinon l'enfant est légalement un étranger, ce qui implique des droits de succession très élevés).

L'enfant doit aussi définir les liens avec les enfants du beau-parent. A. Martial observe que les liens entre les enfants du couple recomposé sont d'autant plus forts dans deux cas : quand ils ont vécu ensemble leur plus jeune âge, car ils ont le sentiment d'une enfance partagée, et quand ils ont en commun un demi-frère ou une demi-sœur issue du couple recomposé. Alors, on est face à une « quasi-fratrie » : les enfants se décrivent les uns les autres comme des quasi-frères ou quasi-sœurs. Elle constate que les enfants peuvent continuer à entretenir une relation avec le beau-parent et les enfants de celui-ci même si le couple à l'origine de la recomposition s'est séparé. De même, il y a prohibition de fait des relations amoureuses et sexuelles entre ceux qui se considèrent comme quasi-frères ou quasi-sœurs, même s'ils ne sont pas apparentés légalement ni biologiquement : le tabou de l'inceste est une manifestation de la fondation d'une famille²⁴¹. Aussi, au moment de la mise en couple, tenter de séduire l'enfant du beau-parent peut être une stratégie mise en place par l'adolescent pour faire échouer la recomposition : cela revient pour l'enfant à affirmer qu'il refuse de voir cette recomposition comme une famille.

Dans leurs discours, les membres des familles recomposées passent d'une conception « substantiviste » de la famille à une conception « pragmatique » selon les termes d'A. Martial : la première consiste à voir la parenté comme définie a priori, alors que l'autre voit la parenté fondée sur des faits, des actions et des sentiments. Il y a donc une tension entre la famille de sang, de droit et de fait dans les familles recomposées. Aujourd'hui, la beau-grand-parentalité est de plus en plus fréquente : quand le conjoint devient grand-parent, on lie une relation avec l'enfant, sans lien de sang ni juridique. On retrouve donc la thèse de la famille élective de François de Singly²⁴², mais cette électivité est paradoxale car elle est imposée aux enfants par l'histoire conjugale de leurs parents. Cette parenté élective risque toujours d'être temporaire et donc inconfortable : on retrouve bien l'idée de Singly selon laquelle la parenté n'est plus inconditionnelle.

240 Dans ce cas l'adoption simple est possible pour un majeur mais pas pour un mineur.

241 LÉVI-STRAUSS C., *Op. cit.*, 2017 (1947)

242 SINGLY F., *Op. cit.*, 2016 (2000)

Il y a un risque à idéaliser la famille de l'ancien temps, comme l'expliquait déjà É. Durkheim²⁴³. Jusqu'au début du XXe siècle, la vie en famille est d'abord une nécessité économique pour la grande majorité de la population, et pouvait s'accompagner de sentiments très négatifs entre les membres de la famille. La prise en compte des sentiments individuels est le principal moteur des évolutions décrites²⁴⁴, notamment, la disjonction entre conjugalité et parentalité : être en couple et être co-parent n'est plus synonyme. Notre ordre juridique a renoncé à contraindre à faire coïncider conjugalité et parentalité²⁴⁵. Mais il ne faut pas confondre évolution et disparition des normes : aujourd'hui, le fondement de la famille est devenu la parentalité qui elle-même peut être éclatée en plusieurs rôles, par exemple le rôle de père et de beau-père dans une famille recomposée. Le changement est peut-être moins au niveau des pratiques familiales qu'au niveau du sens accordé à la parentalité, mais cette évolution du sens accordé à la parentalité est ambiguë : il y a d'un côté individualisation mais de l'autre, cette autonomisation peut engendrer des tensions entre les individus.

Annexe 4 : Fonctionnalistes et interactionnistes dans la sociologie nord-américaine

Aux Etats-Unis, du début XXe siècle jusqu'aux années 1960 la sociologie est marquée par une concurrence entre deux traditions de pensée : le fonctionnalisme et l'interactionnisme (ou école de Chicago). La sociologie américaine a été fondée principalement par les interactionnistes : l'*American journal of sociology*, première revue académique en sociologie aux Etats-Unis, est fondée en 1895 par l'Université de Chicago. Aux Etats-Unis, la sociologie n'est pas héritière de la philosophie et de l'économie politique comme en Europe mais au contraire héritière de l'anthropologie. Les premiers travaux de l'école de Chicago ont consisté à appliquer la méthode ethnographique aux grandes villes américaines pour étudier les problèmes urbains.

Dans les années 1930 Talcott Parsons s'oppose à l'interactionnisme qu'il juge beaucoup trop peu théorique. T. Parsons a fait une partie de ses études en Europe et cherche à légitimer la sociologie en important des références théoriques européennes : l'anthropologie britannique fonctionnaliste autour de Bronislaw Malinowski, l'école allemande de sociologie autour de Max Weber et l'école française de sociologie autour d'Émile Durkheim. T. Parsons tente une synthèse entre B. Malinowski, M. Weber et É. Durkheim. Les fonctionnalistes cherchent à dominer l'Association américaine de sociologie en s'alliant avec les quantitativistes (notamment Paul Lazarsfeld) contre les interactionnistes.

Même si le fonctionnalisme est aujourd'hui de daté, celui-ci est très important dans l'histoire de la sociologie car il devient le premier courant dominant. D'une part, c'est T. Parsons qui a

243 DURKHEIM É, *Op. cit.*, 1888. É. Durkheim accuse Frédéric Le Play d'un jugement de valeur passéiste. Pour lui, F. Le Play propose la famille d'autrefois comme modèle pour la famille d'aujourd'hui et serait ainsi tombé dans le piège de ses prénotions.

244 SINGLY F., *Op. cit.*, 2016 (2000)

245 THÉRY I., *Op. cit.*, 2016

forgé la notion de « classique » en sociologie : T. Parsons fait de M. Weber et d'É. Durkheim les pères fondateurs de la discipline. Encore aujourd'hui l'étude de ces auteurs constitue un passage obligé de tout cursus en sociologie. Mais par là même, T. Parsons exclut d'autres auteurs, tels Georg Simmel ou Gabriel Tarde. Ces auteurs ont continué à être enseignés aux États-Unis par les interactionnistes alors qu'ils ont été presque oubliés en France, où leurs travaux ne suscitent de nouveau de l'intérêt qu'à partir des années 1980, notamment du fait que les interactionnistes étasuniens les citent. D'autre part, T. Parsons contribue à stabiliser le vocabulaire commun des sociologues. Parmi ces notions proposées ou précisées par le fonctionnalisme, on peut citer : les croyances, les normes, les valeurs, la fonction (au niveau de la société), le rôle (de l'individu), le statut, les attentes, la profession ou l'institution.

Les travaux de T. Parsons²⁴⁶ constituent une sociologie très théorique. Sa méthode est souvent déductive en raisonnant à partir des fonctions. É. Durkheim²⁴⁷ oppose la fonction et la cause : la première consiste à se demander en quoi un phénomène social concourt à la cohésion et à la reproduction de la société, la deuxième s'interroge sur les circonstances historiques qui produisent un phénomène. La sociologie parsonienne se passe de la référence à la cause, renvoyée au domaine d'étude des historiens. Le problème fondamental de la sociologue pour T. Parsons est celui du problème de l'ordre social : pourquoi il y a de l'ordre dans la société plutôt que du chaos²⁴⁸. T. Parsons étudie les conditions nécessaires de la cohésion et de la reproduction sociales. Il s'intéresse aux fonctions que remplissent les institutions. Dans la théorie parsonienne la socialisation a pour fonction de faire le lien entre la personnalité de l'agent et le système social. La société attribue à chaque agent un statut social, un ensemble de droits et de devoirs liés à sa position dans la société de manière formelle ou informelle, et la socialisation est un processus qui permet d'adapter la personnalité de l'agent à son statut et son rôle. Ses attentes vont être conformes à son statut. Autrement dit, la socialisation est le processus par lequel on apprend à jouer son rôle.

Prenons l'exemple de l'institution scolaire : le professeur attend un certain comportement de la part de l'élève : que l'élève reste assis, qu'il ne discute pas, qu'il prenne des notes... Mais, réciproquement, les élèves ont aussi des attentes vis-à-vis du professeur : il doit parler en français, respecter le programme, proposer un examen qui soit faisable et qui porte sur le cours. La classe est un ensemble d'attentes réciproques qui définissent les droits et les devoirs de chacun... Dans la classe, le statut de chacun est défini par le regard d'autrui et non pas seulement juridiquement. La socialisation consiste à jouer son rôle : la plupart du temps nous faisons ce qu'on attend de nous. Nous obéissons spontanément à une règle qui a été définie extérieurement à nous et qui pourtant nous semble naturelle. Les règles ne sont pas remises perpétuellement en cause sinon le cours n'aurait pas lieu. La socialisation est un processus d'intériorisation des rôles et des statuts dans la personnalité des agents : ceux-ci deviennent

246 PARSONS T., *Le système des sociétés modernes*, Bordas, 1993 (1955)

247 DURKHEIM É., *Op. cit.*, 2013 (1895)

248 Il s'inspire notamment du questionnement de Thomas Hobbes : HOBBS T., *Le Léviathan*, Gallimard, Folio Essais, 2000 (1651)

comme une seconde nature, l'obéissance à la règle est devenue une composante préréflexive de notre personnalité.

La tradition interactionniste se développe aux Etats-Unis dès le tournant du XXe siècle, au travers de la première école de Chicago, qui s'intéresse principalement aux problèmes urbains. À partir des années 1940, la seconde école de Chicago, aussi appelée interactionnisme symbolique, s'intéresse à la sociologie des professions et s'oppose aux travaux de Parsons. En particulier, on peut citer la place centrale d'Everett Hughes, qui forme un pont entre la première école de Chicago et l'interactionnisme symbolique. Il a eu comme professeur les sociologues de la première école de Chicago et il a comme étudiants ceux qui vont être les figures majeures de l'interactionnisme symbolique, notamment Eliot Freidson, Erving Goffman et Howard Becker.

Comment se construisent et évoluent les liens sociaux ?

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre et pouvoir illustrer la diversité des liens qui relient les individus au sein de différents groupes sociaux (familles, groupes de pairs, univers professionnel, associations, réseaux).
- Connaître les critères de construction des Professions et Catégories Socioprofessionnelles (PCS).
- Comprendre et savoir illustrer le processus d'individualisation ainsi que l'évolution des formes de solidarité en connaissant la distinction classique entre solidarité « mécanique » et solidarité « organique ».
- Comprendre comment les nouvelles sociabilités numériques contribuent au lien social.
- Comprendre comment différents facteurs (précarités, isolements, ségrégations, ruptures familiales) exposent les individus à l'affaiblissement ou à la rupture de liens sociaux.



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Table des matières

Introduction.....	4
I. Processus d'individualisation et évolution des formes de la solidarité sociale	5
A. Division du travail et processus d'individualisation	5
1) <i>L'essor de l'individualisme menace-t-il la cohésion sociale ? La problématique de Durkheim.</i> 5	
2) <i>Le processus d'individualisation s'approfondit parallèlement au développement de la division du travail</i>	6
B. Solidarité mécanique et solidarité organique.....	9
1) <i>Division du travail et formes de la solidarité sociale</i>	9
<i>Tableau 1: Solidarité mécanique, solidarité organique et types de droit selon Durkheim.</i>	10
2) <i>Processus d'individualisation et solidarité sociale.</i>	11
<i>Complément pour le professeur</i>	13
<i>Formes anormales de la division du travail, individualisation et affaiblissement du lien social.</i>	13
II. La diversité des liens sociaux et leur imbrication	14
A. Des liens sociaux qui tendent à devenir plus nombreux et plus variés.	14
1) <i>Pourquoi dans les sociétés modernes les liens sociaux tendent-ils à devenir plus nombreux et plus variés ?</i>	14
2) <i>La variété des liens sociaux et leurs fondements.</i>	15
<i>Tableau 2: Les différents types de liens sociaux définis par Serge Paugam à partir des formes de protection et de reconnaissance.</i>	16
<i>Complément pour le professeur.</i>	16
<i>La reconnaissance à l'articulation de l'individualisation et du lien social</i>	16
3) <i>Le processus d'individualisation et la recomposition des liens familiaux</i>	18
<i>Schéma 1 :La solidarité entre trois générations : échanges de services et dons d'argent.</i>	19
<i>Tableau 3 : La diversité des ressources mises à la disposition des membres de la famille.</i>	19
<i>Graphique 1 : Aides reçues par quintile de niveau de vie</i>	20
B. Pluralité des groupes d'appartenance et sociabilités.....	21
1) <i>L'activité professionnelle crée du lien et étoffe le réseau de relations.</i>	21
<i>Graphique a : Indicateur synthétique de sociabilité, selon le statut matrimonial</i>	23
<i>Complément pour le professeur : La construction d'un indicateur de sociabilité.</i>	23
<i>Graphique b : Indicateur synthétique de sociabilité selon le nombre de personnes dans le logement</i>	24
<i>Graphique c: Indicateur synthétique de sociabilité selon le nombre d'enfants.</i>	24
2) <i>Groupes de pairs, associations et réseaux ou comment s'articulent positions et relations sociales.</i>	25
<i>Tableau 4 : Taux d'adhésion de 1983 à 2013 et évolution des rapports de risque selon les caractéristiques sociodémographiques des adhérents</i>	29
<i>Complément pour le professeur : L'entrecroisement des liens comme moyen de faire société.</i>	30
III. Lien social et nouvelles sociabilités numériques	32
A. Développement des réseaux sociaux numériques, évolution des sociabilités et effets sur les liens sociaux	32

1) Comment appréhender les effets des technologies de l'information et de la communication, des interfaces numériques et des médias sociaux sur la sociabilité ?	32
2) Comment saisir les effets de la sociabilité numérique sur les différents types de liens sociaux ?	35
<i>Complément pour le professeur : Variété des réseaux sociaux et diversité des sociabilités numériques.</i>	38
<i>Schéma 1: Les traits de l'identité en ligne.</i>	38
<i>Schéma 2 : Les quatre familles de relations en ligne.</i>	39
B. Liens numériques et lien social : individualisme et structure sociale	40
1) <i>Les sociabilités numériques modifient-elles l'individualisme et le lien social ?</i>	40
<i>Schéma 2 : Liens numériques et liens sociaux.</i>	41
<i>Tableau 5: Individualismes, réseaux numériques et lien social.</i>	42
2) <i>Liens numériques et prégnance des structures sociales.</i>	43
IV. Les professions et les catégories socioprofessionnelles (PCS) : construction et usages.....	45
A. Diversité des liens, diversité des groupes	45
B. La nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles	46
<i>Tableau 6 : la nomenclature des PCS au niveau le plus agrégé.</i>	47
<i>PCS(2003).</i>	47
<i>Libellés des catégories.</i>	47
<i>Les informations nécessaires au codage de la profession.</i>	48
V. Les processus d'affaiblissement et de rupture des liens sociaux.....	49
A. Précarités et menaces sur les liens sociaux	49
B. La mise à l'épreuve des liens sociaux : ruptures familiales, isolements et ségrégations	50
<i>Tableau 7 : L'absence de relations avec ses parents (en vie) selon la PCS d'appartenance.</i>	51
<i>Tableau 8 : Profil des personnes en situation d'isolement relationnel, toutes choses égales par ailleurs.</i>	53
Annexes	56
Annexe 1 : Catégories socioprofessionnelles, positions et relations sociales.	56
1) <i>La nomenclature des PCS en débat.</i>	56
<i>Tableau 9 : Recomposition des clivages sociaux et mise en question des PCS.</i>	58
2) <i>Les PCS, un cadres d'analyse encore pertinent.</i>	58
Annexe 2 : De l'expérience de la déficience des liens sociaux aux formes inégales de l'intégration	60
1) <i>Des processus de délitement des liens sociaux : désaffiliation et disqualification sociale.</i>	60
<i>Tableau 10: La rupture des liens sociaux selon Serge Paugam.</i>	62
2) <i>L'imbrication des liens et la spirale de leur affaiblissement.</i>	62
<i>Tableau 11: Typologie des formes inégales de l'intégration.</i>	66
Bibliographie.....	67

Introduction

La question de la formation et des transformations des liens sociaux est indissociable de la naissance de la sociologie. D'ailleurs, l'émergence de cette dernière, entre la fin du 19^e et le début du 20^e siècle, se produit précisément à un moment historique où l'interrogation sur les fondements du lien social revêt une gravité particulière. Sans doute n'y a-t-il rien de surprenant dans cette évolution conjointe des savoirs et de la société, puisque les premiers sont d'une manière ou d'une autre, une espèce de conscience de celle-ci¹. Une conscience d'une espèce particulière toutefois car la sociologie revendique avec force la visée scientifique de son projet². Bref, on ne peut véritablement interroger le lien social qu'à partir du moment où, dépouillé de toute nécessité naturelle, il ne va plus de soi. Autrement dit, de telles réflexions sont des témoignages tangibles des avancées du processus d'individualisation – foncièrement ambigu parce qu'à la fois émancipateur et destructeur –, et des mécanismes de fragmentation à l'œuvre dans la société hier comme aujourd'hui.

Or, les liens sociaux forment justement la trame des relations sociales qui permet de faire société. Ils contribuent à l'intégration sociale des individus et, c'est à travers eux, que s'exercent les différents modes de régulation. Cependant, il faut rappeler que si le délitement ou la rupture de ces liens affaiblit la cohésion sociale et menace de déstabiliser la société, parallèlement des liens trop forts qui enserreraient les individus et les empêcheraient d'accéder à une autonomie suffisante seraient probablement tout aussi problématiques.

Il faut donc porter attention à la manière dont les liens sociaux sont produits et à la façon dont ils évoluent, pour comprendre les difficultés qu'ils peuvent rencontrer. Ainsi, un individualisme dissolvant ou des chances de vie sociale trop inégales secrètent des égoïsmes qui nourrissent une indifférence vis-à-vis des autres. Dès lors, le creusement des inégalités et l'exacerbation des formes d'altérité, la pauvreté et la marginalité, minent les bases de la solidarité sociale. Il conviendra alors de partir des analyses forgées par la sociologie lorsqu'elle s'interrogeait sur le devenir de la solidarité sociale face à la montée de l'individualisme (1^{ère} partie). Puis, de reprendre ses théories et ses concepts et de les mettre à l'épreuve des enjeux présents pour comprendre comment les liens sociaux se construisent aujourd'hui et la diversité des formes qu'ils peuvent emprunter (2^e partie). Il faudra également réfléchir sur les effets de l'irruption des sociabilités numériques (3^e partie). Enfin, après avoir présenté la nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles (4^e partie), outil indispensable pour saisir l'importance des liens formés autour de l'emploi et dans le travail, il s'agira d'analyser les formes contemporaines de déstabilisation des liens sociaux (5^e partie)

1 C'est ainsi que Durkheim l'entend dans l'un de ses premiers textes : Émile Durkheim, *La science sociale et l'action*, 1970, p. 109-110 (*Cours de science sociale, Leçon d'ouverture*, 1888).

2 Joly Marc, *La révolution sociologique. De la naissance d'un régime de pensée scientifique à la crise de la philosophie (XIX^e-XX^e siècles)*, La découverte, 2017.

I. Processus d'individualisation et évolution des formes de la solidarité sociale

A. Division du travail et processus d'individualisation

1) L'essor de l'individualisme menace-t-il la cohésion sociale ? La problématique de Durkheim.

Le processus de modernisation des sociétés, initié à partir de la fin du 18^e siècle par les révolutions démocratique et industrielle bouleverse frontalement au cours du siècle suivant l'ordre social traditionnel qui prévalait jusque-là³. De nouveaux rapports sociaux, économiques et politiques prennent progressivement forme sous l'effet d'un ensemble de dynamiques : Max Weber a analysé les processus de rationalisation et de sécularisation, tandis que Tocqueville a souligné la montée de l'égalisation des conditions et la démocratisation. A l'articulation de ces différents processus historiques, un individualisme de plus en plus affirmé prend place. Il accompagne les grandes transformations structurelles que l'on observe. L'exode rural et agricole, corrélatifs de l'industrialisation et de l'urbanisation, altèrent la société rurale traditionnelle qui liait étroitement les membres de la communauté locale. Parallèlement, la mobilité des hommes, tant spatiale que professionnelle, les échanges de biens et de services, mais aussi les communications et la circulation des idées – le télégraphe, le chemin de fer, la presse écrite, par exemple, jouent ici un rôle important⁴ –, atteignent des proportions inédites. Les institutions traditionnelles sur lesquelles le lien social était fondé semblent alors vaciller sous la menace d'un individualisme grandissant comme Robert Nisbet⁵ l'a souligné : « *l'histoire de l'ensemble du monde moderne semblait clairement s'orienter vers la rupture des liens unissant l'individu aux structures communautaires ou associatives (corporations, communautés villageoises, églises, castes ou rang) et, d'une façon générale vers la rupture des liens de type patriarcal* ». La vie sociale paraît désormais s'établir sur une société plus atomisée et une morale plus égoïste.

Pour certains, tel Herbert Spencer, cette évolution traduit une émancipation des individus qui, devenus plus libres, pourront désormais régler leurs relations, selon leur volonté, c'est-à-dire de manière plus souple, à travers les contrats qu'ils passeront. Pour d'autres, tel Ferdinand Tönnies, cette évolution scelle l'opposition polaire entre *communauté* et *société*⁶.

3 Hobsbawm Eric J., *L'Ere des révolutions 1789-1848*, Fayard, 1970.

4 Dans ses cours au collège de France, en 2018-2019 et 2019-2020, consacrés à la croissance économique, Philippe Aghion a souligné à plusieurs reprises les effets décisifs que la diffusion du savoir, la protection de la propriété intellectuelle et la concurrence que se livraient les différents pays européens ont eus sur le déclenchement de la révolution industrielle. <https://www.college-de-france.fr/site/philippe-aghion/course-2019-10-08-14h00.htm>

5 Nisbet Robert, *La tradition sociologique*, PUF, 1966, p. 63.

6 Tönnies Ferdinand, *Communauté et société. Catégories fondamentales de la sociologie pure*, [1887], PUF, 2010.

Tandis que la communauté consiste en un groupement fondé sur la proximité affective et spatiale – « *communauté de sang, de lieu et d'esprit* » qui préserve son unité –, la société est quant à elle caractérisée par l'individualisme de ses membres qui, détachés les uns des autres, privilégient dans leurs conduites des intérêts personnels aux effets dissolvants sur la cohésion sociale affaiblie par une compétition incessante. Ces analyses peinent à se déprendre d'un parti pris. La première exprime un optimisme peu compatible avec le paupérisme et la question sociale qui hantent le 19^e siècle. La seconde trahit un pessimisme excessif que démentira la mise en place progressive d'un ensemble d'institutions – syndicales, coopératives, mutualistes, éducatives, associatives, etc., – qui apporteront plus de cohérence et de stabilité aux relations sociales. Ces approches ne semblent donc pas en mesure proposer une réflexion suffisamment rigoureuse et objective du problème. C'est justement à cette tâche que Durkheim va s'attaquer dans sa thèse de doctorat *De la division du travail social* qui sera publiée en 1893.

Son auteur, dès les premières lignes de l'ouvrage, formule sous forme d'énigme le problème qu'il se propose d'élucider : « *Quant à la question qui a été à l'origine de ce travail, c'est celle des rapports de la personnalité individuelle et de la solidarité sociale. Comment se fait-il que tout en devenant plus autonome, l'individu dépende plus étroitement de la société* »⁷. Le problème est en effet de taille, et semble nous enfermer dans une contradiction : l'individualisme ne signifie-t-il pas que l'individu se détache davantage de la société et qu'il s'émancipe de ses différentes tutelles, familiales, culturelles, politiques ou religieuses ? Comment pourrait-il alors être simultanément plus étroitement attaché à la société ?

Pour résoudre ce problème qui se présente sur le plan logique comme une aporie, Durkheim se livre à une analyse qui repose sur l'observation et l'examen des données empiriques tirées de la connaissance des sociétés contemporaines alors en voie de modernisation, ainsi que des sociétés du passé et des sociétés traditionnelles, encore épargnées par les mutations et auxquelles s'intéresse l'ethnologie dont les progrès, décisifs à partir de la fin du 19^e siècle, permettent une approche plus réflexive des sociétés, de leur culture et de leurs structures. Sa démarche heuristique est basée sur un travail de *comparaison méthodique* qui lui permet de dégager les mécanismes impliqués dans leur fonctionnement et leurs transformations.

2) *Le processus d'individualisation s'approfondit parallèlement au développement de la division du travail.*

Durkheim entame l'élucidation de cette énigme en prenant le parti de penser conjointement le processus d'individualisation et les transformations de la société puisque le premier ne saurait trouver ses ressorts ailleurs que dans la société elle-même⁸ – aussi convient-il effectivement *d'expliquer le social par le social*⁹. En quoi l'individualisation consiste-t-elle ? Elle prend

7 Durkheim Emile, *De la division du travail social*, [1893], PUF, 1991, p, XLIII.

8 On ne saurait invoquer ici un quelconque déterminisme biologique, une cause génétique ou la réalisation d'une nature humaine déjà fixée.

9 Durkheim E., *Les règles de la méthode sociologique* [1895], PUF, 1983, p. 109.

la forme d'une différenciation croissante des individus les uns par rapport aux autres. La singularité de chacun s'accroît et la personnalité individuelle est de moins en moins absorbée dans la personnalité collective. Mais, cette différenciation individuelle n'est possible que si la société elle-même connaît une différenciation. Or, c'est bien une telle différenciation que les sociétés expérimentent à travers la division du travail. Donc, la différenciation des individus – leur individualisation – et la différenciation de la société sont nécessairement deux processus congruents. Ils sont alors, logiquement et concrètement, reliés l'un à l'autre par l'intermédiaire d'une socialisation elle-même de plus en plus différenciée¹⁰. En somme, division du travail, différenciation des individus et socialisation différenciée marchent de concert.

Comment Durkheim explique-t-il la différenciation à partir des progrès de la division du travail ? La comparaison des différentes sociétés et de leur évolution, le conduit à observer que les sociétés les plus anciennes ont une structure « *segmentaire* », c'est-à-dire qu'elles sont constituées par une association de clans et chacun d'eux rassemble tous les individus qui se reconnaissent descendants d'un même ancêtre. Ce type de groupement traduit la force de la consanguinité ou du lien de sang¹¹. Les sociétés les plus traditionnelles se présentent ainsi comme « *formées par la répétition d'agrégats semblables entre eux* »¹². Elles sont faiblement différenciées, leurs activités sociales sont peu variées et donnent lieu à une faible spécialisation des individus. Corrélativement, le niveau de différenciation individuelle de leurs membres est limité. Par conséquent, leur conscience individuelle se distingue faiblement de la conscience collective à laquelle elle reste étroitement subordonnée. Engagées dans le processus de division du travail, les sociétés éprouvent des formes de différenciation plus poussées, associées à une individualisation croissante liée à la spécialisation des activités sociales¹³. Mais, la différenciation, même si elle ne va pas sans poser de nombreux problèmes, ne vaut pas désagrégation de l'ensemble, dissolution du lien social et disparition de la société puisque celle-ci continue d'exister. Par conséquent, il faut admettre que différenciation et intégration ne sont pas opposées, mais associées et articulées l'une à l'autre.

Quel est le *primum movens* du processus de division du travail ? Durkheim considère que « *la division du travail progresse (...) d'autant plus qu'il y a plus d'individus qui sont suffisamment en contact pour pouvoir agir et réagir les uns sur les autres* »¹⁴. Le développement de la division du travail est donc fonction de la « densité morale et matérielle » des sociétés ainsi

10 Durkheim E., *Education et sociologie* [1922], PUF, 2013.

11 Marcel Mauss a expliqué que l'ascendance à l'ancêtre clanique était assurée par l'intermédiaire du nom, du blason ou du totem. Mauss Marcel, *Manuel d'ethnographique* [1926], Editions Payot, 1967.

12 Durkheim E., *De la division du travail social*, op. cit., p. 150

13 Pour une réflexion poussée sur la différenciation chez Durkheim en lien avec la question du talent, voir le cours au Collège de France de Pierre-Michel Menger : <https://www.college-de-france.fr/site/pierre-michel-menger/course-2018-03-23-10h00.htm> .

14 Ibid., p. 238.

que de leur « *volume* », c'est-à-dire de la taille de leur population. De ce point de vue, le processus de division du travail social relève fondamentalement d'une nécessité fonctionnelle – inhérente aux sociétés qui deviennent plus complexes –, et il accompagne logiquement le « *développement matériel et intellectuel des sociétés* »¹⁵. Mais, il ne s'y réduit pas. En effet, la fonction précédemment identifiée n'est possible que si la société conserve une certaine unité et un degré adéquat d'intégration. Sinon, la division du travail la morcellerait et entraînerait la séparation et la dispersion des parties qui la composent. Autrement dit, la division du travail produit concomitamment et nécessairement – au-delà de la division fonctionnelle des tâches et de la spécialisation –, de la solidarité. « *La division du travail – précise Durkheim – jouerait un rôle beaucoup plus important que celui qu'on lui attribue d'ordinaire. Elle ne servirait pas seulement à doter nos sociétés d'un luxe, enviable peut-être, mais superflu ; elle serait une condition de leur existence. C'est par elle, ou du moins c'est surtout par elle, que serait assurée leur cohésion ; c'est elle qui déterminerait les traits essentiels de leur constitution (...). Si telle est réellement la fonction de la division du travail, elle doit avoir un caractère moral, car les besoins d'ordre, d'harmonie, de solidarité sociale passent généralement pour être moraux* »¹⁶.

Or, c'est fondamentalement sous la forme de règles que la division du travail se manifeste puisqu'elle commande de nous spécialiser, nous force à répartir les tâches dans la conduite des diverses activités et à spécifier les différents rôles sociaux et professionnels. Elle possède donc bien une nature morale dans la mesure où la morale se compose principalement des règles de conduite admises à un moment donné dans une société particulière. Autrement dit, si d'un point de vue économique, la division du travail a nécessairement une raison d'être fonctionnelle et matérielle – organiser la coopération entre les agents et entre les groupes tout en coordonnant les différentes activités – elle exerce également une fonction morale inséparable de la précédente. Durkheim se propose alors de montrer, non pas simplement, comme on le croit bien souvent, que la division du travail produit de la solidarité dans notre société car « *c'est une vérité évidente, puisque la division du travail y est très développée* », mais de « *déterminer dans quelle mesure la solidarité qu'elle produit contribue à l'intégration générale de la société* »¹⁷. Les formes de solidarité peuvent donc être plus ou moins bien adaptées à la société.

15 Ibid., p. 12.

16 Ibid., p. 27.

17 Ibid., p. 28.

B. Solidarité mécanique et solidarité organique

1) Division du travail et formes de la solidarité sociale.

Il convient alors d'emprunter, avec l'auteur de *De la division du travail social*, une perspective comparative afin d'évaluer si la solidarité générée par la division du travail produit effectivement de la cohésion sociale. Or, du point de vue de la solidarité sociale, deux types de société peuvent être distingués. D'une part, les sociétés traditionnelles, dans lesquelles la division du travail est limitée, connaissent une *solidarité mécanique* basée sur la similitude des individus. D'autre part, les sociétés modernes se distinguent par une division du travail très poussée et connaissent une *solidarité organique* fondée sur la complémentarité entre individus. « *La solidarité mécanique et la solidarité organique sont les reflets directs de types définis de structure sociale (respectivement segmentaire et différenciée)* »¹⁸.

Quelle est la pertinence de cette classification ? Pour la valider, Durkheim s'efforce de bâtir une démonstration rigoureuse, car la solidarité sociale ne se laisse pas enfermer dans un indicateur qui permettrait facilement de l'appréhender et de la mesurer. Il a besoin de données solides sur lesquelles étayer son raisonnement. C'est ainsi qu'il pense trouver dans le droit le matériau approprié. Le droit, en effet, rassemble les dispositions qui organisent la société et expriment sa morale. Il se matérialise à travers des règles de conduite sanctionnées qui traduisent le type de solidarité en vigueur. S'il est possible de relier chaque type de solidarité sociale à une forme de droit spécifique et observable, alors la classification est validée. C'est ce que montre effectivement Durkheim. Car, les sociétés à solidarité mécanique et à division du travail rudimentaire possèdent un droit essentiellement répressif, soucieux de punir tout ce qui heurte la conscience commune avec laquelle se confondent les consciences individuelles. En revanche, les sociétés à solidarité organique et à division du travail élaborée connaissent une extension croissante du droit restitutif ou coopératif. Celui-ci reflète à la fois la différenciation accrue des activités et l'individualisation.

Il veille à la pérennité du lien social en favorisant la coordination et en facilitant la réparation des infractions qui le menacent.

18 Smelser Neil, « Le lien problématique entre différenciation et intégration », in Besnard Philippe, Borlandi Massimo, Vogt Paul, *Division du travail et lien social. Durkheim un siècle après*, PUF, 1993, p. 264.

Tableau 1: Solidarité mécanique, solidarité organique et types de droit selon Durkheim.

	Société à solidarité mécanique	Société à solidarité organique
Type de société.	Société de taille plutôt réduite caractérisée par une forte homogénéité sociale et morale, la propriété y est souvent communautaire et les liens du sol et du sang y sont prépondérants.	« Densité et volume » de la société sont plus élevés. La division du travail approfondie s'appuie sur une spécialisation croissante des individus qui va de pair avec l'apparition d'activités sociales plus nombreuses et plus diversifiées qui participent en retour à la différenciation individuelle.
Fondement du lien social.	-Similitude (des individus et des fonctions exercées).	-Complémentarité (des individus et diversité des fonctions spécialisées qu'ils remplissent).
Rapport conscience individuelle / conscience collective.	-Place centrale de la <i>tradition</i> , de la religion et même des proverbes et dictons dont l'importance témoigne de l'unité des représentations collectives. Uniformité des pratiques et des croyances. Par conséquent, les consciences individuelles sont absorbées dans la conscience collective.	-Spécialisation des fonctions et différenciation individuelle vont de pair. L'approfondissement de la division du travail suppose que l'individu dispose d'une autonomie suffisante nécessaire à son adaptation. La conscience individuelle devient plus complexe et plus autonome vis-à-vis de la conscience collective.
Degré d'individualisation	-Faible. « Dans les sociétés où cette solidarité est très développée, l'individu ne s'appartient pas, (...) c'est littéralement une chose dont dispose la société » (Durkheim E., De la division du travail social, [1893], PUF, 1991, p. 100).	-Elevé. « Chacun a une sphère d'action qui lui est propre, par conséquent une personnalité (...). D'une part, chacun dépend d'autant plus étroitement de la société que le travail est plus divisé, et, d'autre part, l'activité de chacun est d'autant plus personnelle qu'elle est plus spécialisée » (Durkheim E., De la division du travail social, [1893], PUF, 1991, p. 101).

Type de droit	Droit répressif	Droit restitutif
	<p>Les consciences individuelles sont homogènes et le lien social repose sur leur identité. Donc, toute infraction qui les heurte, met en question la solidarité et suscite réprobation et sanction. Le droit répressif est essentiel pour les sociétés à solidarité mécanique.</p>	<p>Aux côtés du droit pénal, sans cesse plus réduit en proportion, s'ajoutent d'autres systèmes de règles juridiques rendus nécessaire par la division du travail et l'individualisation. Droit civil et commercial pour régler les relations sociales et économiques. Droit administratif et droit constitutionnel pour établir les rapports entre les individus et l'administration, ou entre gouvernés et gouvernants. Le droit restitutif vise à organiser la société, à prévenir et restaurer tout ce qui pourrait troubler la solidarité sociale.</p>

Ainsi, au fur et à mesure que l'individualisation s'accroît et que la solidarité organique se développe, le droit contractuel s'étend. En effet, si les échanges et les relations entre des individus plus autonomes, deviennent à la fois plus intenses et plus diversifiés, il est nécessaire de disposer d'un moyen, à la fois efficace et souple, pour les régler. Le contrat prend donc logiquement plus d'importance dans la vie sociale. Au cœur de la solidarité organique, la solidarité contractuelle revêt une place centrale et devient, comme l'écrit Durkheim, « *une des formes éminentes de la solidarité sociale* »

2) Processus d'individualisation et solidarité sociale.

Ayant établi le caractère moral de la division du travail source de solidarité sociale, et précisé le type de droit associé aux sociétés à solidarité organique, Durkheim peut alors considérer que le droit et la morale forment l'ensemble des liens « qui nous attachent les uns aux autres et à la société » et que la division du travail « *tend de plus en plus à devenir la condition essentielle de la solidarité sociale* ». ¹⁹

Par conséquent, l'individualisation sans cesse plus poussée que génère le processus de division du travail n'implique en aucune façon une dissolution inéluctable du lien social. En effet, la spécialisation des agents sociaux dans des fonctions plus particulières accroît l'autonomie de chaque individu « *dans la mesure où il y a en lui quelque chose qui est à lui, à lui*

¹⁹ Durkheim E., *De la division du travail social*, op. cit., pp. 394-395.

seul et qui l'individualise »²⁰. L'individu développe alors sa singularité et dégage plus nettement sa conscience individuelle de la conscience collective. Il gagne, certes, en indépendance, mais seulement de ce point de vue-là. Car symétriquement, il prend également conscience de la force croissante de l'interdépendance entre individus. « Voilà, écrit Durkheim, ce qui fait la valeur morale de la division du travail, (...) par elle l'individu reprend conscience de son état de dépendance vis-à-vis de la société ; c'est d'elle que viennent les forces qui le retiennent et le contiennent »²¹. Aussi, Durkheim généralise-t-il le principe en n'hésitant pas à avancer que si « la seule puissance qui puisse servir de modérateur à l'égoïsme individuel est celle du groupe », alors « la seule qui puisse servir de modérateur à l'égoïsme des groupes est celle d'un autre groupe qui les embrasse »²². Dans le cadre de la société française que connaît Durkheim, à la fin du 19^e siècle, cet « autre groupe qui les embrasse », c'est l'Etat-nation qui doit veiller à l'intérêt général, mais il peut aussi s'agir des groupes professionnels. L'intégration des individus à ces derniers et l'intégration de ces derniers dans la société qui englobe d'autres groupes (domestiques, associatifs, locaux, etc.) dessine un enchevêtrement de relations multiples qui permettent d'entretenir les liens sociaux dans une société fondée sur la souveraineté de l'individu. Si la distinction entre *solidarité mécanique* et *solidarité organique* peut être considérée dans une perspective historique marquée par le retrait progressif de la première en faveur de la seconde, elle peut également être pensée sur un mode plus synchrone qui permet d'identifier deux forces inverses qui façonnent en permanence les relations sociales. Ainsi, Durkheim rejette bien l'idée « que la conscience commune soit menacée de disparaître totalement »²³. Elle devient seulement plus indéterminée et consiste en quelques principes très généraux que les individus partagent par-delà leurs différences. Donc, la solidarité mécanique s'atténue tendanciellement, mais ne s'efface pas. Et, les liens sociaux fondés sur la similitude peuvent persister. Il apparaît dès lors que le processus d'individualisation est aussi ancien que l'évolution de la division du travail. « L'individualisme, la libre pensée – écrit Durkheim – ne datent ni de nos jours, ni de 1789, ni de la réforme, ni de la scolastique, ni de la chute du polythéisme gréco-latin ou des théocraties orientales. C'est un phénomène qui ne commence nulle part, mais qui se développe, sans s'arrêter tout au long de l'histoire. Assurément – ajoute-t-il, et cette précision est importante – ce développement n'est pas rectiligne »²⁴. Par conséquent, il faut donc envisager des déviations.

D'où ces déviations peuvent-elles provenir ? Elles peuvent tenir à l'individualisme lui-même. Dans le célèbre texte qu'il écrivit lors de l'affaire Dreyfus en 1898, « *L'individualisme et les intellectuels* », Durkheim affirme qu'il ne faut pas confondre l'individualisme avec ce qu'il peut

20 Ibid., p. 399.

21 Ibid., p. 396.

22 Ibid., p. 401.

23 Ibid., p. 146.

24 Ibid., p. 146.

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

être parfois, négativement, par dysfonctionnement ou par accident. Fondamentalement, l'individualisme n'est ni un « *utilitarisme étroit* », ni un « *égoïsme utilitaire* », « *apothéose des intérêts privés et du culte égoïste du moi* ». En réalité, l'individualisme qui repose sur l'autonomie de la personne est orienté par des principes d'action universels puisqu'ils doivent pouvoir être reconnus et acceptés par tous. Chaque individu porte ainsi une part d'humanité équivalente et sa dignité est de même valeur que celle d'autrui. L'individualisme n'est donc pas la négation de la cohésion de la société, bien au contraire, il en est le fondement. Et c'est un fondement indiscutable, car il repose sur la part d'humanité que possède chaque individu.

Cependant, une autre source possible de déviation apparaît. Il faut que l'individu puisse trouver dans la société, les moyens de son individualité, c'est-à-dire de son autonomie, car « être une personne, c'est être une source autonome d'action ». Or, cela risque de ne pas être le cas lorsque la division du travail revêt des formes anormales.

Complément pour le professeur **Formes anormales de la division du travail, individualisation et affaiblissement du lien social.**

Dans le livre III qui clôt *De la division du travail social*, Durkheim développe au fil des trois chapitres qui le composent, une analyse des « *formes anormales* » de la division du travail. Il explique pourquoi la solidarité sociale peut devenir dysfonctionnelle et l'individualisation incertaine.

L'autonomie de l'individu requiert un ensemble de conditions et de moyens matériels. Or, la vie économique devenue plus complexe est secouée par des « *les crises industrielles et commerciales, par les faillites qui sont autant de ruptures partielles de la solidarité organique* ». De telles difficultés réduisent les possibilités dont disposent les individus pour orienter leur action. Elles creusent l'écart entre leurs aspirations et les chances de les réaliser. Ainsi, les tensions sociales sont attisées et « *l'antagonisme du travail et du capital est un autre exemple, plus frappant, du même phénomène* » (pp. 344-345) qui peut déboucher sur une « *guerre des classes* » (p. 415). Dès lors, les fonctions assignées aux individus peuvent apparaître indifférentes à la distribution des talents et des aptitudes. Que devient l'autonomie de la personne lorsque l'organisation sociale semble nier ses qualités ?

Plus encore, si la solidarité contractuelle devient la modalité principale de coordination des individus, un contrat consensuel, c'est-à-dire juste, suppose un engagement effectivement libre des contractants. Par conséquent, il faut donc éviter que les situations entre individus ne deviennent trop inégales, car une asymétrie trop forte rendrait impossible pour certains individus une véritable autonomie de décision. On entrevoit par-là ce qui peut empêcher à la fois l'intégration et la régulation sociales et produire un individualisme incomplet ou négatif.

26 *De la division du travail social*, op. cit, p. 399.

Et, l'on comprend que « *l'égalité dans les conditions extérieures de la lutte n'est pas seulement nécessaire pour attacher chaque individu à sa fonction, mais encore pour relier les fonctions les unes aux autres* » (p. 374).

Enfin, la division du travail peut devenir excessive tant dans le domaine de la production des biens et des services que dans celui de la connaissance. Si dans l'ordre du savoir, le progrès passe également par la division du travail et la spécialisation, il existe toutefois un risque parce que « *chaque savant s'est de plus en plus renfermé, non seulement dans une science particulière, mais dans un ordre spécial de problèmes* » (p. 347). Cette fragmentation du savoir brouille la nécessaire unité de la connaissance puisque aucune science particulière ne saurait valoir pour toute la science. Dans le cas de la production, le travailleur peut difficilement trouver dans les tâches trop parcellisées, trop mécaniques et exagérément standardisées qui lui sont assignées, le foyer d'une activité qui puisse correspondre aux aspirations légitimes d'un individu autonome puisqu'elles le nient en tant que tel. Il perd alors de vue la continuité entre les différentes activités et leur solidarité mutuelle. En définitive, une fragmentation démesurée des tâches entraîne une désagrégation de l'ensemble.

II. La diversité des liens sociaux et leur imbrication

A. Des liens sociaux qui tendent à devenir plus nombreux et plus variés.

1) Pourquoi dans les sociétés modernes les liens sociaux tendent-ils à devenir plus nombreux et plus variés ?

L'analyse de Durkheim permet de donner plusieurs réponses à cette question.

(i) D'abord, la division des activités sociales à des fins de spécialisation conduit à leur multiplication. C'est, en particulier, le cas dans le domaine économique. Par conséquent, les liens matériels relatifs aux échanges, à l'organisation de la production et à la consommation deviennent plus importants. Adam Smith l'avait expliqué dès la fin du 18^e siècle et montré comment la division du travail contribuait à l'augmentation de la productivité, à l'élévation des niveaux de vie et à l'extension des marchés. Durkheim ne conteste pas cette analyse, il reproche seulement à Smith de ne pas avoir vu une autre propriété fondamentale de la division du travail, sa fonction morale.

(ii) D'ailleurs, c'est bien parce qu'elle commande aux individus de se spécialiser qu'elle entraîne l'évolution vers une forme de solidarité non plus basée sur la similitude, mais sur la complémentarité. Or, celle-ci repose sur l'interdépendance entre les individus. Leurs relations mutuelles s'étoffent, deviennent plus variées et exigent un droit beaucoup plus coopératif, susceptible de les réglementer « *puisque – comme l'écrit Durkheim – le droit varie toujours comme les relations qu'il réglemente* ».

(iii) Enfin, le processus d'individualisation accroît la différenciation des personnalités et corrélativement réduit l'hérédité, c'est-à-dire l'importance des prédispositions. On peut ainsi, souligne Durkheim, mesurer « *combien est grande l'action du milieu social sur ces aptitudes* »²⁷. Socialisation et éducation tiennent dès lors un rôle fondamental dans la transmission. Elles veillent à ce qu'il existe entre les individus une homogénéité suffisante « *que réclame la vie collective* ». Toutefois, « *d'un autre côté, sans une certaine diversité, toute coopération serait impossible, l'éducation assure la persistance de cette diversité nécessaire en se diversifiant elle-même et en se spécialisant* »²⁸. Il en résulte une plus grande propension à la mobilité dans des sociétés qui ouvrent en droit l'accès des différentes positions socioprofessionnelles à l'ensemble des individus. Enfin, puisque les goûts et les besoins sont de plus en plus variés, « *le commerce et l'industrie se tiennent dans un perpétuel état d'équilibre instable, afin de se plier à tous les changements qui se produisent dans la demande* »²⁹

Bref, diversité des échanges, diversité des appartenances, diversité des personnalités, des trajectoires, des aspirations, des goûts et des besoins tendent à accroître et à diversifier les liens sociaux, et ces derniers en retour contribuent à la différenciation des individus. Or, c'est également à travers ces liens que se définissent les statuts sociaux et que se construisent les identités. Par conséquent, c'est à partir de ces liens que statuts et identités individuels font l'objet d'une reconnaissance collective.

2) La variété des liens sociaux et leurs fondements.

Serge Paugam a forgé une typologie des liens sociaux à partir de deux dimensions : d'une part, la protection apportée par les différents liens ; d'autre part, la reconnaissance que les individus obtiennent à travers ces derniers. Dans le premier cas, les liens déterminent « *sur qui* » et « *sur quoi* » les individus peuvent compter. Autrement dit, quelles sont les personnes et les groupes auprès desquels ils peuvent trouver des ressources utiles pour s'orienter dans leur vie. Dans le second cas, les liens sociaux établissent « *pour qui* » les individus comptent, c'est-à-dire par qui ils sont reconnus comme des personnes singulières et appréciées du fait de leurs qualités. Cette reconnaissance concerne les grands domaines de la vie sociale, elle peut être affective, amicale, professionnelle ou civique. Elle porte à la fois sur les traits caractéristiques de la personne et sur son statut social. On notera enfin que ces différents liens articulent la *sphère privée* et la *sphère publique* sur lesquelles les individus ont à évoluer. Si les liens de filiation et les liens électifs sont principalement constitutifs de la première, ils permettent toutefois aux individus de disposer de ressource-

27 Ibid., p. 301.

28 Durkheim E., *Education et sociologie* [1922], PUF, 2013, p. 15.

29 Ibid., p.320.

ces pour mieux s’orienter dans les sphères du travail ou de l’engagement citoyen. Symétriquement, si les liens organiques et de citoyenneté relèvent prioritairement de la sphère publique, ils contribuent à la consolidation ou à l’extension des liens familiaux et électifs qui sont largement fonction des positions occupées et des activités exercées.

Tableau 2: Les différents types de liens sociaux définis par Serge Paugam à partir des formes de protection et de reconnaissance.

<i>Types de lien</i>	<i>Formes de protection</i>	<i>Formes de reconnaissance</i>
<i>Lien de filiation</i> (entre parents et enfants)	Compter sur la solidarité inter-générationnelle Protection rapprochée	Compter pour ses parents et ses enfants Reconnaissance affective
<i>Lien de participation élective</i> (entre conjoints, amis, proches choisis...)	Compter sur la solidarité de l’entre-soi électif Protection rapprochée	Compter pour l’entre-soi électif Reconnaissance affective ou par similitude
<i>Lien de participation organique</i> (entre acteurs de la vie professionnelle)	Emploi stable Protection contractualisée	Reconnaissance par le travail et l’estime sociale qui en découle
<i>Lien de citoyenneté</i> (entre membres d’une même communauté politique)	Protection juridique (droits civils, politiques et sociaux) au titre du principe d’égalité	Reconnaissance de l’individu souverain

Source : Paugam Serge, *Le lien social*, PUF, p.64.

Complément pour le professeur.

La reconnaissance à l’articulation de l’individualisation et du lien social.

Pourquoi la reconnaissance devient-elle une dimension plus déterminante lorsque le lien social est confronté à l’individualisation ?

Dans une société marquée par un processus d’individualisation plus avancé, la reconnaissance prend logiquement une place plus importante. Il faut d’abord remonter aux analyses de George Herbert Mead. Comme Herbert Blumer l’a expliqué, G.H. Mead a pris le contrepied de la psychologie behavioriste de son époque qui considérait que l’individu arrivait

au monde avec un esprit et une conscience donnés et que ses conduites s'expliquaient simplement comme des réactions aux stimuli produits dans la vie sociale (« *In asserting that the human being has a self, Mead simply meant that the human being is an object to himself* » in Blumer Herbert, « Sociological Implications of the Thought of George Herbert Mead », *American Journal of Sociology*, Vol. 71, n°5, 1966). Dans son ouvrage classique, *L'esprit, le soi, la société* (1934), Mead considère que le soi se construit de telle manière que l'individu puisse acquérir les attitudes qu'exige la vie sociale dans laquelle il est engagé. L'organisation du soi reflète alors la complexité de la société et repose sur la capacité de l'individu à se placer du point de vue des autres. C'est d'abord, en effet, de cette manière qu'il parvient à acquérir les ressources cognitives nécessaires à la vie sociale comme Mead l'a illustré à partir du jeu chez les enfants où l'habileté repose sur la capacité à emprunter le point de vue des autres joueurs pour gagner. C'est ensuite, le moyen pour l'individu d'intérioriser le point de vue de l'autrui généralisé et de prendre ainsi davantage conscience de sa propre singularité. Donc, son individualisation passe à la fois par sa réflexivité et les différentes interactions auxquelles il participe. Plus les liens sociaux qu'il établit avec l'autrui généralisé sont nombreux et divers, plus son individualité est renforcée et sa réflexivité consolidée. Mais, cela suppose que les interactions sanctionnent positivement le soi par la reconnaissance.

Représentant de la troisième génération de l'école de Francfort, Axel Honneth a insisté sur l'importance croissante de la reconnaissance au fur et à mesure des avancées du processus d'individualisation (Honneth Axel, *La Lutte pour la reconnaissance* [1992], Cerf, 2000). C'est, en effet, en observant les problèmes traumatisants liés au mépris et aux humiliations supportées par certaines populations (minorités sexuelles, immigrés, handicapés, pauvres, etc.) et aux souffrances occasionnées par les atteintes à la dignité qu'il a pris la mesure des effets du déni de reconnaissance. Dans une société d'individus, qui connaît une élévation des liens et une diversification des relations, chacun a besoin d'une estime de soi suffisante pour pouvoir construire positivement son identité. Honneth délimite trois sphères de reconnaissance : la sphère de l'intimité régie par le principe de l'amour, la sphère juridico-politique organisée autour du principe d'égalité et la sphère socioéconomique centrée sur l'estime obtenue en contrepartie de notre participation. Le déni de reconnaissance se définit par la violation d'au moins l'un de ces principes.

Ainsi, la quête de reconnaissance semble permettre d'éclairer de nombreux phénomènes. On peut la percevoir dans différents mouvements sociaux de défense des droits, mais aussi dans des phénomènes politiques comme le « *vote protestataire* » ou encore dans les formes de repli identitaire ou communautaire, qui relèvent manifestement d'une solidarité mécanique.

3) Le processus d'individualisation et la recomposition des liens familiaux.

Les liens de filiation renvoient à l'institution familiale, groupe primaire et cellule de base de la société. Elle prend en charge la socialisation primaire – c'est-à-dire les apprentissages initiaux fondamentaux, cognitifs, affectifs et culturels – tout en participant à la socialisation secondaire. Depuis les années 1960, les rapports entre l'individu et le groupe familial ont connu des mutations importantes : indépendance plus grande des individus vis-à-vis de la famille, modification des rapports hommes/femmes, transformations du modèle de parenté sous l'effet de l'augmentation des divorces, de la hausse du nombre de familles monoparentales ou homoparentales, et aussi de l'adoption et du recours à l'assistance médicale à la procréation. Ces évolutions ont-elles affectés les liens familiaux ? Si l'individualisation implique des liens sociaux plus nombreux et plus divers ainsi que la capacité de l'individu à les construire, alors la socialisation au sein de la famille et le fonctionnement de l'institution familiale ont logiquement contribué à doter les individus des capacités et des ressources nécessaires.

Les relations familiales se sont transformées et adaptées au processus d'individualisation³⁰. Elles reposent sur un *individualisme moral* – l'expression est de Durkheim – qui diffère de l'égoïsme et combine autonomie de l'individu et attachement au groupe, souci de soi et souci des proches. François de Singly a observé comment l'amour est devenu le mode relationnel fondamental de la famille contemporaine. Le groupe familial se place au service de ses membres sur la base d'une réciprocité partagée qui fait de chacun « *un individu digne de respect, un partenaire avec lequel il faut négocier* »³¹. Ainsi, la continuité du groupe familial est confortée et celui-ci, tout en assurant sa fonction traditionnelle de transmission intergénérationnelle des biens, œuvre en faveur de l'épanouissement de l'individu.

Les enquêtes montrent que la sociabilité familiale s'est intensifiée au sein de la famille conjugale, parents et enfants passent plus de temps ensemble, en particulier pour les activités récréatives et de loisirs³². Les relations au sein de la famille sont donc resserrées. Par conséquent, les liens familiaux non seulement ne s'affaiblissent pas en général, mais tendent à s'étoffer en s'adaptant au processus d'individualisation. La famille demeure un espace d'échanges intenses d'argent et de services comme l'ont montré les nombreuses enquêtes qui, à partir des années 1990, ont porté sur cette question³³. Mais, elle est également par excellence la sphère où les individus trouvent le soutien affectif dont ils ont besoin pour construire leur identité singulière.

30 Attias-Donfut Claudine, Lapierre Nicole, Segalen Martine, *Le Nouvel Esprit de Famille*, Odile Jacob 2002.

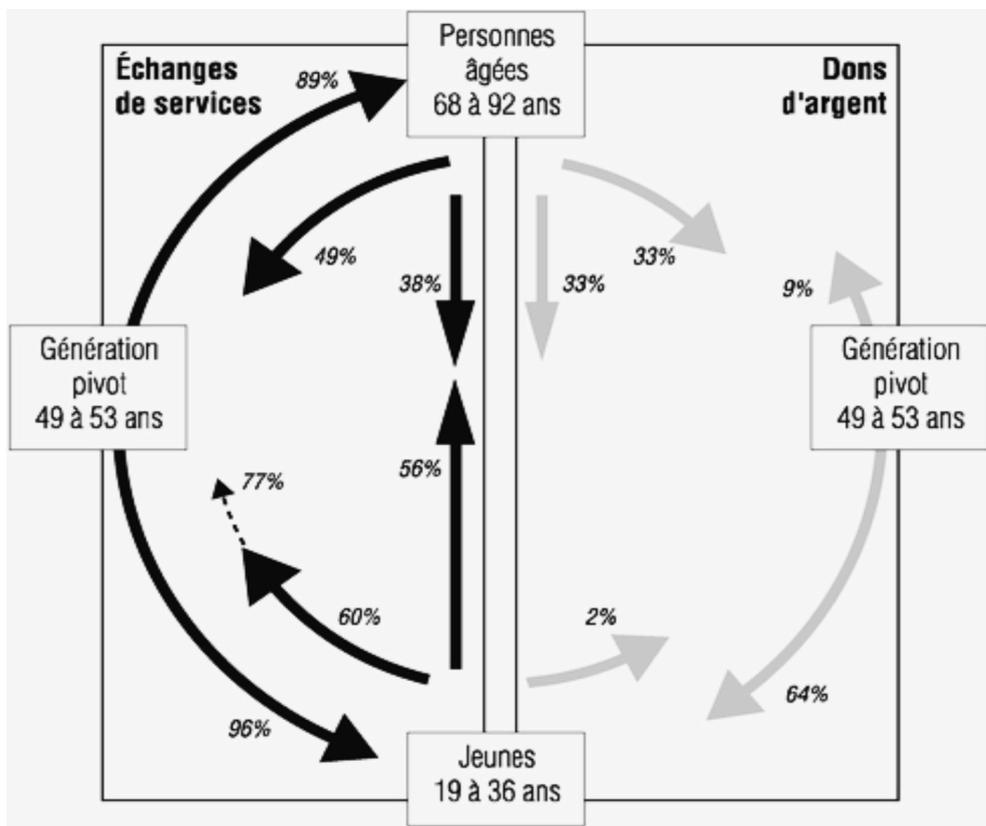
31 François de Singly, *Le soi, le couple et la famille*, Nathan, Pocket, 2004 (1ère éd. 1996), p. 181.

32 Lesnard Laurent, *La famille désarticulée. Les nouvelles contraintes de l'emploi du temps*, PUF, 2009,

33 Ces enquêtes ont été conduites principalement par l'INSEE, l'INED et la Caisse Nationale d'assurance vieillesse (CNAV). Attias-Donfut Claudine, « Le double circuit des transmissions », in *Les solidarités entre générations. Vieillesse, Familles, État*, Nathan, 1995.

Enfin, la diversification des liens sociaux impose à chaque individu de pouvoir disposer de ressources relationnelles suffisantes, la famille met alors son capital social au service de ses membres (tableau 3).

Schéma 1 : La solidarité entre trois générations : échanges de services et dons d'argent.



Lecture : Dans la génération pivot (49-53 ans), 89 % des personnes rendent des services à leurs ascendants âgés de 68 à 92 ans, tandis que parmi ces derniers 33 % font des dons d'argent à la génération pivot.

Source : Attias-Donfut Claudine, « Le double circuit des transmissions », in *Les solidarités entre générations. Vieillesse, Familles, État, Nathan*, 1995, p. 74.

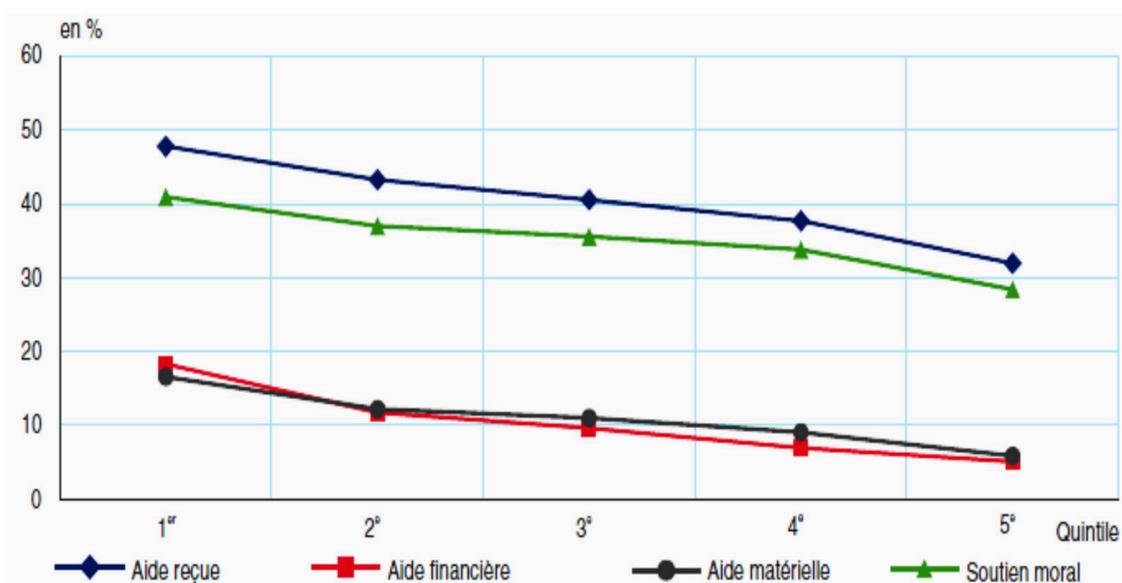
Tableau 3 : La diversité des ressources mises à la disposition des membres de la famille.

Domaine d'intervention	Ressources mobilisées	Relations de parenté privilégiées	Rôle de la parenté
Travail domestique	Matérielles	Lignée maternelle	Entraide domestique
Accès à autrui	Sociales	Parentèle	Soutien relationnel
Transferts financiers	Économiques	Lignées	Redistribution de revenu

Source : Déchaux Jean-Hugues, *Sociologie de la famille*, La Découverte, 2009.

Les aides reçues par les membres de la famille répondent effectivement aux besoins et aux difficultés que ces derniers peuvent éprouver et relèvent en conséquence d’une logique de solidarité (graphique 1). Cependant, il faut nuancer ses effets selon que l’on considère les inégalités de niveau de vie entre classes d’âges ou milieux socioéconomiques. Comme le rappelle Jean-Hugues Déchaux, l’entraide familiale a des conséquences redistributives sur les inégalités entre classes d’âges, « *mais cet effet égalisateur est moindre que celui qu’opèrent les transferts publics [...], chez les moins de 25 ans, il est plus fort que celui de l’impôt et de même ampleur que celui des ressources sociales. Pour toutes les autres catégories d’âge, le correctif introduit par l’entraide familiale est moindre que celui qui résulte des ressources sociales ou de l’impôt* ». Enfin, l’entraide familiale ne corrige pas les inégalités entre milieux sociaux

Graphique 1 : Aides reçues par quintile de niveau de vie.



Lecture : en 2011, près de 50 % des personnes les plus modestes (1er quintile) ont reçu une aide financière, matérielle ou morale, de leurs proches. Champ : personnes de 16 ans ou plus habitant en France métropolitaine.

Source : Duée Michel, Nabli Fella « Les aides apportées par les proches. Les jeunes bénéficient plus souvent de l’aide de leurs proches », *Insee Première*, n°1498, mai 2014.

34 Déchaux Jean-Hugues, « Réalités et limites de l’entraide familiale », in Paugam S. (sous la direction de.), *Repenser la solidarité*, PUF, 2011, p. 210.

B. Pluralité des groupes d'appartenance et sociabilités

1) L'activité professionnelle crée du lien et étoffe le réseau de relations.

Dans les sociétés modernes qui connaissent une division du travail approfondie, les groupes d'appartenance des individus tendent à être fonctionnellement plus nombreux. Car, « *une nation ne peut se maintenir que si, entre l'État et les particuliers, s'intercale toute une série de groupes secondaires qui soient assez proches des individus pour les attirer fortement dans leur sphère d'action et les entraîner ainsi dans le torrent général de la vie sociale* »³⁵. D'un côté, l'individu reste directement relié à la société à travers un ensemble de croyances et de sentiments qu'il partage avec tous les autres membres. D'un autre, son individualité, son autonomie et sa différenciation, impliquent, de plus en plus, que son intégration à la société passe par sa participation à la vie de différents groupes qui prennent en charge des activités sociales spécifiques.

L'univers professionnel occupe ici une place centrale, d'abord parce que les activités de production de biens et services sont au cœur de la division du travail et de la solidarité organique. En effet, elles rendent possible différentes formes d'intégration : intégration à l'organisation dans laquelle s'exerce l'activité – qu'il s'agisse d'une entreprise, d'une administration ou d'une association –, intégration également au groupe professionnel auquel nous rattache la profession exercée, enfin éventuellement intégration à un syndicat. Voilà donc autant de groupes d'appartenance auxquels l'activité professionnelle permet d'accéder. Plus largement, c'est à travers elle que les individus ont généralement accès à des systèmes de protection sociale qui instaurent des formes de solidarité collective. Mais, la participation à ces activités vaut également reconnaissance de l'utilité de l'individu et lui apporte des ressources qu'il peut utiliser dans les activités de consommation et de loisirs. En somme, sont ainsi réunies plusieurs conditions qui contribuent à élever et densifier la sociabilité des individus. « *Pour le sociologue, la sociabilité ne doit pas s'entendre comme une qualité intrinsèque d'un individu qui permettrait de distinguer ceux qui sont sociables de ceux qui le sont moins, mais comme l'ensemble des relations qu'un individu (ou un groupe) entretient avec d'autres, compte tenu de la forme que prennent ces relations* »³⁶.

Les enquêtes montrent que l'inactivité et le chômage réduisent la participation politique, tandis que l'exercice d'une activité professionnelle renforce les liens électifs et les liens de citoyenneté³⁷. De même, pour les femmes et les hommes d'âge actif, la corréla-

35 Durkheim E., *De la division du travail social* [1893], PUF, 1991, p. XXXII-XXXIII, seconde préface, 1902.

36 Degenne Alain, Forsé Michel, *Les réseaux sociaux*, Armand Colin, 1994, p. 38-39.

37 Pour une approche qualitative, on peut se tourner vers le classique *Les chômeurs de Marienthal* (1933) de Paul Lazarsfeld, Marie Jahoda et Hans Zeisel. Pour une approche contemporaine et quantitative : Braconnier Céline, Coulmont Baptiste, Dormagen Jean-Yves, « Toujours pas de chrysanthèmes pour les variables lourdes de la participation électorale. Chute de la participation et aug-

tion entre l'absence d'activité professionnelle et le fait de vivre seul est significativement élevée³⁸. Or, vivre en couple hausse les différentes formes de participation sociale, par exemple parce qu'une mise en commun des réseaux de relations s'effectue.

Les différentes formes de sociabilité se renforcent mutuellement et multiplient les entrelacements entre les différents types de liens. Les ressources économiques et le capital social qui en découlent sont dès lors autant de moyens pour consolider ces liens, les renouveler et les étendre. Pierre Bourdieu définit le capital social comme « *l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance* »³⁹. On observe ses effets à travers les différences de rendement que les individus tirent des ressources économiques ou culturelles similaires qu'ils détiennent. Ainsi, le capital social n'est pas réductible au capital économique et au capital culturel. Cependant, il n'en est « *jamais complètement indépendant* » et « *exerce un effet multiplicateur sur le capital possédé en propre* ». L'activité professionnelle est à la fois le foyer et le moyen d'accumuler du capital social. Elle permet d'étendre le réseau de liaisons, « *produit de stratégies d'investissement social consciemment ou inconsciemment orientées vers l'institution ou la reproduction de relations sociales directement utilisables, à court ou à long terme* »⁴⁰. Ces liens démultipliés sont des liens faibles, mais ils possèdent une force intrinsèque que l'on peut identifier à travers leurs effets, comme l'explique la théorie de la force des liens faibles de Mark Granovetter⁴¹. La force d'un lien se mesure à partir de quatre dimensions : la quantité de temps, l'intensité émotionnelle, l'intimité et les services réciproques. Il apparaît d'une part, que les liens forts exigent du temps, ce qui réduit les possibilités d'étendre le réseau de relation et, d'autre part que la proximité entre les personnes qu'ils relient, rend le réseau très homogène, c'est-à-dire peu propice à fournir des informations ou des contacts variés. En revanche, les liens faibles peuvent être multipliés et considérablement diversifiés. Ils permettent ainsi de jouer le rôle de « ponts », c'est-à-dire mettre en relation différents réseaux restreints au sein desquels les individus entretiennent des liens forts. Si à un niveau micro-sociologique, les liens forts concernent de petites communautés de personnes très proches, partageant des caractéristiques semblables, ils sont, à un niveau macrosociologique, facteurs de fragmentation. A contrario, le foisonnement des liens faibles au niveau microsociologique tempère cette fragmentation et assure au niveau macrosociologique une cohésion sociale en

mentation des inégalités électorales au printemps 2017 », *Revue française de science politique*, 2017/6 (Vol. 67).

38 Buisson Guillemette et Daguet Fabienne, « Qui vit seul dans son logement ? Qui vit en couple ? », *INSEE Première*, n° 1392, février 2012.

39 Bourdieu Pierre, « Le capital social. Note provisoire », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 31, n°1, 1980, p. 2.

40 *Ibid.*, p.3.

41 Granovetter Mark, « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, vol. 78, n°6, 1973, traduit en français dans Granovetter Mark, *Sociologie économique*, Seuil, 2008.

favorisant la diversité des relations et la circulation des informations. Ils apparaissent donc « *comme des instruments indispensables aux individus pour saisir certaines opportunités qui s’offrent à eux, ainsi que pour leur intégration* »⁴². Ils concourent donc à l’individualisation des relations et des trajectoires sociales tout en contribuant au lien social.

Complément pour le professeur: La construction d’un indicateur de sociabilité.

L’enquête du CREDOC (Centre de recherche pour l’étude et l’observation des conditions de vie) sur la sociabilité a supposé la construction d’un indicateur synthétique de sociabilité.

Les données ont été obtenues à travers l’enquête permanente Conditions de vie et aspirations, menée depuis 1978. 3000 personnes sont interrogées, à partir d’un échantillon national comprenant des individus âgés de 15 ans et plus (France métropole, Corse et DROM-COM), des quotas régionaux sont utilisés (sexe, âge, PCS, taille d’agglomération), et deux vagues de collecte des données ont lieu par an (mois de décembre en ligne, 3 000 personnes de 15 ans et plus, mois de juin en face à face, 2200 personnes de 12 ans et plus).

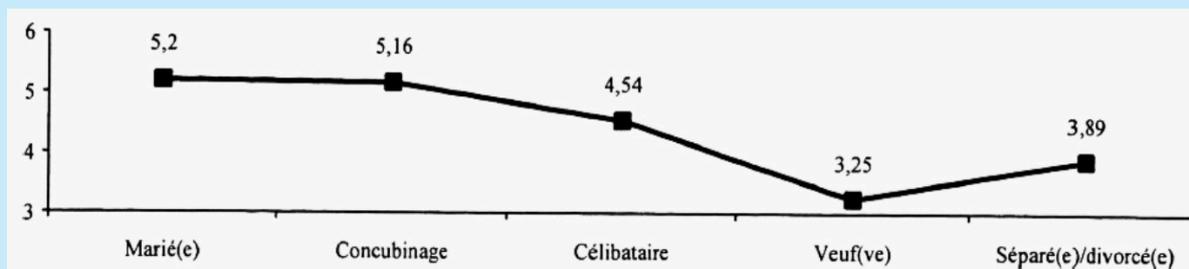
-La construction de l’indicateur:

La densité du réseau social est mesurée par un score, variant de 0 à 8 :

- L’enquêté vit seul.....0 point
- Le ménage comporte deux individus.....1 point
- Le ménage comporte trois individus ou plus.....2 points
- L’enquêté ne rencontre pas régulièrement des membres de sa famille proche..... 0 point
- L’enquêté rencontre régulièrement des membres de sa famille proche.....2 points
- L’enquêté reçoit rarement ou jamais chez lui des amis ou des relations..... 0 point
- L’enquêté reçoit une fois par mois chez lui des amis ou des relations.....1 point
- L’enquêté reçoit au moins une fois par semaine chez lui des amis ou des relations2 points
- L’enquêté ne participe à aucune association.....0 point
- L’enquêté participe à une association.....1 point
- L’enquêté participe à plusieurs associations.....2 points

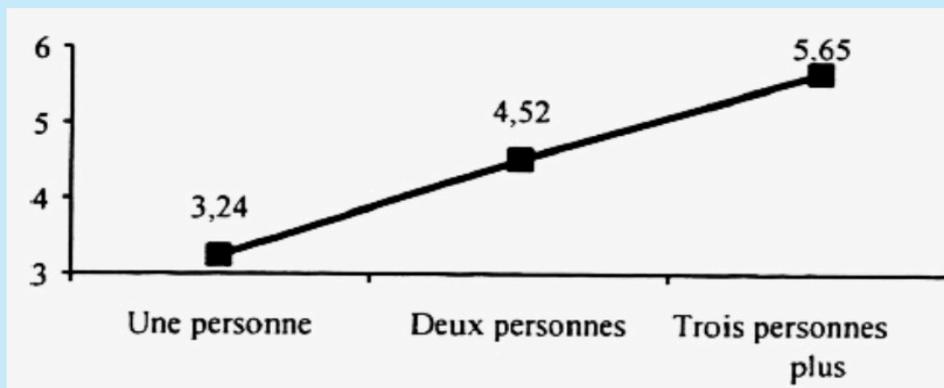
Quelques résultats : vie de couple, enfants au foyer et sociabilité.

Graphique a. Indicateur synthétique de sociabilité, selon le statut matrimonial.

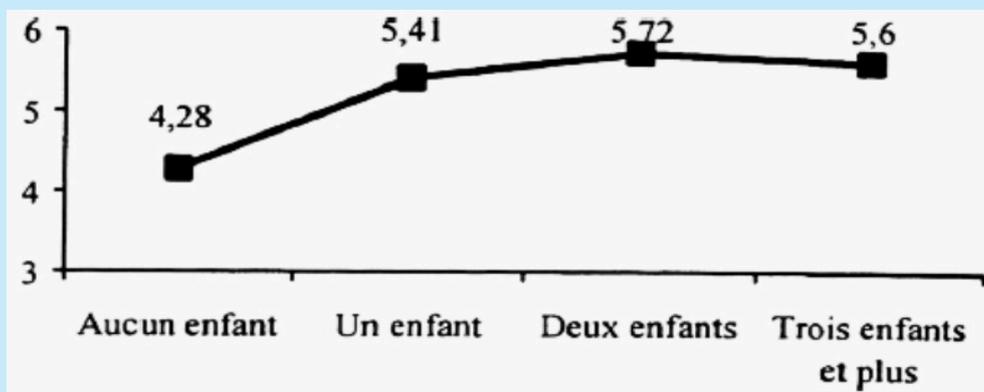


42 Ibid., p.72.

Graphique b. Indicateur synthétique de sociabilité selon le nombre de personnes dans le logement.



Graphique c. Indicateur synthétique de sociabilité selon le nombre d'enfants.



Source : Bigot Régis, « Quelques aspects de la sociabilité des français » CREDOC, *Cahier de recherche n°169*, 2001.

Les enquêtes portant sur la sociabilité confirment bien que « *les personnes exerçant un emploi se montrent systématiquement plus impliquées dans les divers réseaux de sociabilité que les inactifs ou les chômeurs* »⁴³ et que cette implication est d'autant plus forte que les emplois sont stables et qualifiés. Outre le statut social que l'activité professionnelle confère, elle permet aux individus de disposer d'un revenu d'activité qui leur donne accès à la consommation de biens et de services. Dans son célèbre *Essai sur le don* (1924-1925), Marcel Mauss avait expliqué qu'au-delà des besoins que les échanges satisfont, ils visent également à pérenniser les liens sociaux entre les individus en distribuant les différents types d'échanges dans des catégories distinctes mais complémentaires – de la transaction marchande la plus intéressée au don en apparence le plus désintéressé. A fortiori, dans les sociétés de consommation, la hausse des

43 Bigot Régis, « Quelques aspects de la sociabilité des français » CREDOC, *Cahier de recherche n°169*, 2001.

niveaux de vie s'est accompagnée d'une homogénéisation au moins relative des modes de vie comme Henri Mendras s'est efforcé de le démontrer dans *La seconde révolution française 1965-1984*, (1988). Les liens marchands peuvent donc contribuer à l'intégration à la société globale, mais ils sont également en mesure de concourir au maintien de différences sociales fortes entre groupes sociaux et renforcer la cohésion au sein de ces derniers sans pour autant affermir les liens sociaux extérieurs au groupe d'appartenance comme a pu le montrer Maurice Halbwachs avec la *théorie du feu de camp*⁴⁴. La consommation produit donc une dialectique : elle défait ou affaiblit certains liens sociaux et en raffermi ou en crée d'autres. Une dialectique similaire est à l'œuvre lorsque l'on considère l'extension de la marchandisation. D'un côté, des liens sociaux étroits se tissent entre individus qui participent des sociabilités et des communautés marchandes comme dans le cas des relations de fidélité développées par certaines marques ou enseignes, ou encore les communautés de fans constitués autour de produits cultes de la culture de masse⁴⁵. D'un autre côté, la contestation de l'extension des relations de consommation commandées par une logique marchande donne lieu à des systèmes d'échanges alternatifs, généralement locaux, qui valorisent d'autres mobiles (produits locaux, consommation responsable, monnaies locales plus solidaires, etc.) ou à des mouvements promouvant une consommation engagée⁴⁶. Dans tous les cas, ce sont bien des liens sociaux de nature diverse – affinitaires, communautaires, de voisinage, de consommation, culturels et politiques, bref relevant de ce que Weber a nommé la *communalisation* et la *sociation*⁴⁷ –, qui sont ainsi façonnés. Dans tous les cas, ce sont bien des liens sociaux de nature diverse – affinitaires, communautaires, de voisinage, de consommation, culturels et politiques, bref relevant de ce que Weber a nommé la communalisation et la sociation –, qui sont ainsi façonnés.

2) Groupes de pairs, associations et réseaux ou comment s'articulent positions et relations sociales.

Les enquêtes contemporaines portant sur les groupes de pairs, les relations amicales, les réseaux de sociabilité ou les associations, tendent pour l'essentiel à corroborer les analy-

44 Halbwachs Maurice, *La classe ouvrière et les niveaux de vie. Recherches sur la hiérarchie des besoins dans les sociétés industrielles contemporaines*, éd. Alcan, 1912.

45 L'étude classique de Nicole Woolsey Biggart (*Charismatic Capitalism Direct Selling Organizations in America*, Chicago, University of Chicago Press, 1989) et l'exemple des produits *Tupperware* dont la distribution commerciale était fondée sur l'utilisation des relations de voisinage montre l'imbrication des liens marchands et des liens sociaux.

46 Dubuisson-Quellier Sophie, *La consommation engagée*, Presses de Sciences Po, 2018.

47 La communalisation est le type pur qui rassemble les relations sociales fondées sur des liens affectifs et traditionnels, tandis que la sociation est le type pur fondé sur un « *compromis d'intérêts motivés rationnellement en valeur ou en finalité ou sur une coordination d'intérêts* », Weber Max, *Economie et société* [1922], tome 1, Pocket, 1995, p. 78.

ses qui précèdent puisqu'elles documentent bien une plus grande diversité des liens. Ainsi, au terme de leur étude *La vie en réseau* (2011), Claire Bidart, Alain Degenne et Michel Grossetti soulignent clairement que l'analyse minutieuse du réseau de relations de chaque individu donne à voir la manière dont il « se réduit, s'étend, se dissocie, se polarise, se recentre » et représente « la trace des histoires personnelles, et leurs entrelacements racontent des unions, des désunions, des distanciations, des rapprochements, des lignes de fracture et des ajustements qui vont au-delà de ces personnes »⁴⁸. Les parcours de vie deviennent plus personnels, et l'instabilité conjugale ou la mobilité professionnelle plus fortes, par exemple, concourent à la diversification des trajectoires individuelles. Mais, les auteurs rappellent qu'au-delà de l'individualisation des trajectoires et des liens électifs tissés, les réseaux de relations restent structurés par les étapes du cycle de vie et les contextes familiaux, professionnels et résidentiels. Ainsi, de la jeunesse à l'âge adulte et à la vieillesse, les liens sociaux connaissent des permanences et des renouvellements caractéristiques. Si les liens familiaux conservent leur importance tout au long du parcours de vie et se renforcent nettement dans la vieillesse, l'école et le travail quant à eux, commandent de manière marquée les logiques électives et la sociabilité au cours de la jeunesse et de l'âge adulte. Toutefois, d'un milieu social à l'autre des traits spécifiques demeurent. La sociabilité ouvrière apparaît « relativement stabilisée dans des milieux prescrits, très dense et redondante » et correspond à « des réseaux fortement inscrits dans leurs environnements d'origine et souvent limités à ceux-ci, mêlant entre eux des liens peu différenciés, et des amitiés peu renouvelées »⁴⁹. Tandis que dans les milieux sociaux plus favorisés, la sociabilité est plus diversifiée, concerne des domaines d'activité plus variés et connaît une plus grande fluidité.

En somme, les avancées de l'individualisme ont contribué à diversifier les liens sociaux. Ces derniers reflètent davantage la plus grande autonomie reconnue aux individus. Les enquêtes sur les valeurs montrent d'ailleurs que l'individualisme apparaît bien comme « un mouvement d'autonomisation des individus qui veulent pouvoir maîtriser et choisir leurs relations, qui veulent aussi choisir leurs normes éthiques et non plus se les laisser imposer par la société, l'Église ou l'État »⁵⁰. De même, l'analyse des réseaux sociaux en approchant le social exclusivement à travers les interactions et en définissant à partir de ces dernières les groupements sociaux, a pu mettre en évidence l'existence de structures réticulaires dessinant pour chaque individu un réseau de relations plus spécifique. Ainsi, pour des individus aux propriétés sociales apparemment semblables – des cadres supérieurs par exemple –, on a pu discerner des réseaux de relations personnalisés, assez différenciés⁵¹. Ces études peuvent être associées aux

48 Bidart Claire, Degenne Alain, Grossetti Michel, *La vie en réseau. Dynamique des relations sociales*, PUF, 2011, p. 213.

49 Bidart Claire, *L'amitié, un lien social*, La Découverte, 1997, p. 288.

50 Bréchon Pierre (dir.), *Les valeurs des Français*, Armand Colin, 2000. p. 243.

51 Gribaudo Mauricio (dir.), *Espaces, temporalités, stratifications. Exercices sur les réseaux sociaux*, EHESS, 1998; Gribaudo M., « Les discontinuités du social. Un modèle configurationnel », in Bernard Lepetit (dir.), *Les formes de l'expérience*, Albin Michel, 1995.

travaux consacrés à l'essor d'un individualisme de la seconde modernité. Selon Ulrich Beck, la « *poussée de l'individualisation* » caractéristique de la seconde modernité transparait du côté des individus par une prise de distance vis-à-vis des cadres collectifs – comme les classes sociales – et une pression sociale leur enjoignant d'être acteurs de leurs décisions⁵². On serait passé d'un individualisme universaliste et abstrait à un individualisme concret, particulariste et expressif⁵³. Cet individualisme s'accompagne de revendications plus identitaires comme l'a relevé François de Singly⁵⁴ ou d'un « *souci de singularité* » plus affirmé comme l'a souligné Danilo Martucelli⁵⁵.

Si ces analyses sont congruentes avec le constat de liens sociaux plus diversifiés, elles ne remettent en cause ni la prégnance des structures sociales, ni les effets des appartenances collectives. Les données d'enquête établissent que l'homophilie – « *similarity breeds connection* » – reste un puissant principe de structuration de la sociabilité⁵⁶. Et, si l'on a pu noter un affaiblissement relatif de l'homogamie en phase avec les transformations des systèmes éducatifs et les mutations du monde du travail⁵⁷, force est de constater que « *l'élite, approchée ici par le groupe des diplômés des grandes écoles, a renforcé son endogamie* »⁵⁸.

L'étude de l'engagement associatif dans la France contemporaine permet d'étayer empiriquement les réflexions qui précèdent. Au cours de ces trente dernières années, le taux d'adhésion aux différentes associations est resté stable. En 2013, plus de 21 millions de personnes étaient membres d'une association au moins, soit 42 % des personnes âgées de 16 ans et plus. De ce point de vue, le lien social associatif reste assez vigoureux en France alors qu'il semble en recul dans d'autres pays⁵⁹. Par ailleurs, les taux de participation des hommes et des femmes se sont resserrés au cours de ces trois dernières décennies et se situent aujourd'hui à 44 % pour les premiers et 40 % pour les secondes. Au cours des années 1990, les adhésions avaient connu un infléchissement : recul dans les associations de défense de droits ou d'intérêts, progression dans les associations culturelles et sportives. Ces dernières sont celles qui connaissent les taux

52 Beck Ulrich, *La société du risque* [1986], Aubier, 2001.

53 Les principales références sont ici : Anthony Giddens, *Modernity and Self-Identity*, Cambridge, Polity Press, 1991 et Taylor Charles, *Le malaise de la modernité*, Bellarmin, 1992.

54 Singly François de., *L'individualisme est un humanisme*, éd. de l'Aube, 2005.

55 Martucelli Danilo, *La société singulariste*, Armand colin, 2010, p. 50.

56 McPherson Miller, Smith-Lovin Lynn, Cook James, « *Birds of a Feather: Homophily in Social Networks* », *Annual Review of Sociology*, n°27, 2001.

57 Bouchet-Valat Milan, « *Homogamie éducative et socioéconomique, niveau de développement et métropolisation dans 149 régions d'Europe* », Document de travail de l'INED, janvier 2018.

58 Bouchet-Valat Milan, « *Les évolutions de l'homogamie de diplôme, de classe et d'origine sociales en France (1969-2011) : ouverture d'ensemble, repli des élites* », *Revue française de sociologie*, 2014/3 (Vol. 55), p. 461.

59 Putnam Robert, *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, New York, Simon & Schuster, 1995.

d'adhésion les plus élevés. Elles rassemblent majoritairement les classes d'âge les plus jeunes, tandis que les classes d'âge adulte fréquentent prioritairement les associations de défense de droits et d'intérêt et les plus âgées les associations de convivialité. On retrouve dans les liens associatifs, l'effet structurant des différentes étapes du cycle de vie. Mais, il faut surtout relever le poids des appartenances sociales et des ressources dont disposent les individus sur leur participation associative (tableau 4)⁶⁰. L'impact du capital culturel, mesuré par le diplôme, est manifeste. Par exemple, en 1983 la probabilité pour les personnes ayant un niveau de diplôme supérieur au bac d'adhérer à une association était, toutes choses égales par ailleurs, 2,3 fois plus élevée que celle des personnes dont le niveau de diplôme était inférieur au bac. Elle est encore 2 fois plus élevée en 2013. De même, une corrélation positive et significative peut être observée entre le quartile de revenu et le taux d'adhésion : le taux d'adhésion des personnes du 4e quartile est supérieur de 89 % à celui des membres du 1er quartile. Logiquement, capital culturel et capital économique, se combinent dans la catégorie socioprofessionnelle et les cadres connaissent bien en 2013, comme il y a trente ans, une participation associative globalement deux fois plus importante que celle des ouvriers. Positions et relations sont étroitement articulées.

60 Carine Burricand, François Gleizes, « Trente ans de vie associative Une participation stable mais davantage féminine », *INSEE Première*, n°1580, janvier 2016.

Tableau 4 :

Taux d'adhésion de 1983 à 2013 et évolution des rapports de risque selon les caractéristiques sociodémographiques des adhérents

	Membres d'au moins une association							
	à la date de l'enquête				les 12 derniers mois			
	1983		1996		2002		2013	
	Taux d'adhésion ¹	Odds ratio ²	Taux d'adhésion	Odds ratio	Taux d'adhésion	Odds ratio	Taux d'adhésion	Odds ratio
Ensemble	43	-	44	-	44	-	42	-
Sexe								
Hommes	53	2,1	49	1,4	49	1,5	44	1,2
Femmes	34	réf.	39	réf.	39	réf.	40	réf.
Âge								
16 - 24 ans	31	0,6	42	ns	40	ns	36	1,1
25 - 39 ans	47	réf.	42	réf.	41	réf.	41	réf.
40 - 49 ans	50	1,3	46	1,2	44	1,2	43	1,4
50 - 64 ans	41	ns	46	1,3	47	1,3	44	1,4
65 ans ou plus	45	1,5	44	1,4	47	1,6	43	1,5
Niveau de diplôme								
Aucun diplôme	30	0,5	29	0,6	26	0,6	22	0,6
Inférieur au Bac	43	réf.	43	réf.	43	réf.	36	réf.
Bac	58	1,6	51	1,4	51	1,4	45	1,5
Supérieur au Bac	67	2,3	62	1,8	58	1,6	56	2,0
Catégorie socioprofessionnelle (profession actuelle ou antérieure)								
Agriculteurs	44	1,3	49	2,0	53	1,6	48	1,2
Artisans, commerçants	45	ns	45	ns	42	ns	37	0,8
Cadres	67	1,8	64	1,5	63	1,3	60	1,3
Professions intermédiaires	56	1,4	53	1,4	56	1,4	52	1,2
Employés	41	réf.	37	réf.	38	réf.	37	réf.
Ouvriers	35	0,8	36	ns	33	0,9	32	0,9
Autres inactifs	nd	nd	42	ns	40	ns	37	ns
Niveau de vie								
1 ^{er} quartile (les plus modestes)	nd	nd	33	0,8	30	0,8	29	0,7
2 ^e quartile	nd	nd	40	réf.	39	réf.	39	réf.
3 ^e quartile	nd	nd	44	ns	47	1,3	45	1,2
4 ^e quartile (les plus aisés)	nd	nd	59	1,6	58	1,7	55	1,4

nd : non disponible. ns : non significatif au seuil de 5 %. réf. : référent.

1. Les taux d'adhésion entre les différentes enquêtes sont donnés à titre indicatif mais ne sont pas directement comparables, seuls les odds ratio sont comparés entre les enquêtes. 2. L'odds ratio (définitions) constitue un indicateur de la différenciation entre deux groupes dont un référent. Par exemple, en 1983, la probabilité d'adhérer à une association relativement à celle de ne pas y adhérer, est 2,1 fois plus forte pour les hommes que pour les femmes, à autres caractéristiques individuelles identiques.

Champ : personnes âgées de 16 ans ou plus résidant en ménages ordinaires en France métropolitaine.

Sources : INSEE, INED, enquêtes 1983, 1996, 2002, 2013.

Complément pour le professeur

L'entrecroisement des liens comme moyen de faire société.

Le concept de configuration élaboré par Norbert Elias permet de penser cet entrelacement de liens diversifiés. Il « *s'applique aussi bien aux groupes relativement restreints qu'aux sociétés formées par des milliers ou des millions d'êtres interdépendants. Qu'il s'agisse de professeurs et d'élèves dans une classe, de médecins et de patients dans un groupe thérapeutique, des habitués d'un café à leur table réservée, ou d'enfants au jardin d'enfants, tous forment ensemble des configurations relativement transparentes* » (Elias Norbert, *Qu'est-ce que la sociologie ?*, [1970], Pandora, 1981, p. 70). Ce système d'interactions produit la structure sociale et permet de penser de manière unifiée l'individu et la société par le truchement des liens sociaux puisque ceux-ci sont concomitamment constitutifs de l'individualité et du social et de leur nécessaire interdépendance. « *Ce qu'on a coutume de désigner par deux concepts différents, "l'individu" et "la société", ne constitue pas, comme l'emploi actuel de ces termes nous le fait souvent croire, deux objets qui existent séparément, ce sont en fait des niveaux différents mais inséparables de l'univers humain* » (p. 156). Ainsi, dans les sociétés modernes où la différenciation entre individus et la diversité des liens sont élevées, il revient à l'Etat de veiller à la continuité de ces derniers menacés par divers risques. « *Aux stades antérieurs de l'évolution sociale, l'individu était bien plus lié, et d'une façon générale aussi bien fortement lié, aux groupes au sein desquels il était né [...]. Dans les sociétés développées, ce qui veut dire entre autres choses dans les sociétés riches, et surtout riches en capital social, cette fonction de dernier refuge dans les situations de détresse a été reprise progressivement au niveau d'intégration de l'État* » (Elias Norbert, *La société des individus*, [1987], Fayard, 1991, p. 237). L'autonomie de l'individu qui passe par des liens sociaux de nature variée suppose des ressources qu'il ne saurait trouver uniquement dans les solidarités de proximité qui imposent généralement des formes de dépendance. Les obtenir de la société à travers des dispositifs de solidarité sociale contribue donc à l'individualisation et à la diversification des liens sociaux.

L'individualisation est indissociable de la multiplication des appartenances et corrélativement de la diversité des liens (Singly François de., *Les uns avec les autres. Quand l'individualisme crée du lien*, Armand Colin, 2003). De la même façon que la socialisation prépare d'autant mieux à la vie sociale qu'elle permet de passer d'un cercle restreint d'autrui significatifs à un cercle élargi d'autrui généralisés, l'individu approfondit d'autant plus sa réflexivité identitaire qu'il entretient des relations sociales diversifiées. Au début du 20^e siècle, Georg Simmel a élaboré un modèle articulant individualisation et liens sociaux.

« *On ne prend conscience de son existence comme contenu autonome de représentation que lorsqu'elle apparaît encore dans d'autres associations de nature différente* » (Simmel Georg, *Sociologie. Etudes sur les formes de la socialisation* [1908], PUF, 1999, p. 407). Dans les sociétés traditionnelles, les individus appartiennent à un nombre de cercles restreints : la famille, le métier, l'église, le village, pour l'essentiel. Ils forment un « *empilage de liens* » qui se recoupent (p. 421). Et, au sein de chaque cercle ce sont les mêmes caractéristiques individuelles qui ressortent. Les différentes dynamiques qui opèrent dans les sociétés modernes – de la division du travail à l'urbanisation – permettent à l'individu de « *réunir dans sa personne*

la participation à autant d'associations qu'il lui plaît » (p. 416). Sa vie sociale se déploie alors dans un grand nombre de cercles sociaux qui apparaissent non plus concentriques et superposés mais juxtaposés et largement disjoints. Aucun de ces cercles n'exclut la participation à de nouveaux si bien que plus ils sont nombreux et plus la probabilité qu'un autre individu présente la même combinaison de relations sociales diminue. Dès lors, « *plus la variété des intérêts de groupe qui se rencontrent en nous et veulent s'exprimer est grande, plus le moi prend nettement conscience de son unité* » (p. 417). Si la théorie des cercles sociaux de Simmel est souvent présentée comme l'une des influences originelles des approches en termes de réseaux sociaux, elle a surtout le mérite de mettre en évidence deux éléments qui permettent encore d'approfondir l'analyse de la sociabilité et l'étude de ses transformations. D'une part, Simmel signale qu'au sein de chaque cercle les individus tendent à occuper des positions différentes. Or, à partir de positions différentes, ce sont bien des relations différentes que l'on entretient. Voilà donc une première source d'accroissement de la différenciation individuelle et de diversification des expériences « *entre ceux qui mènent et ceux qui sont menés* » (p. 424). D'autre part, au sein de chaque cercle est à l'œuvre un *modus operandi* associant, dans des proportions variables, concurrence et alliance, ce qui « *ouvre une possibilité infinie de combinaisons individualisantes* » (p. 426). En définitive, les liens sociaux dans la société moderne peuvent être appréhendés à partir de la métaphore du « *pont* » et de la « *porte* » que propose Simmel (Simmel G., *La Tragédie de la culture et autres essais* [1909], Rivages, 1988, p. 161-168). La singularité de l'individualité s'approfondit au gré des « *ponts* » multiples qu'il établit. Ces « *ponts* » élargissent ses liens, toutefois il veille à maintenir les « *portes* » ouvertes puisque ces liens peuvent menacer son autonomie.

III. Lien social et nouvelles sociabilités numériques

A. Développement des réseaux sociaux numériques, évolution des sociabilités et effets sur les liens sociaux

1) Comment appréhender les effets des technologies de l'information et de la communication, des interfaces numériques et des médias sociaux sur la sociabilité ?

La place croissante occupée par les technologies de l'information et de la communication dans les interactions sociales⁶¹ a renouvelé les interrogations sur l'individualisme contemporain et les évolutions du lien social. C'est tout particulièrement à partir de l'essor du web 2.0 au début des années 2000 et le développement spectaculaire des réseaux sociaux que le bouleversement a pris forme grâce à des interfaces qui ne se limitaient plus à permettre la consultation de sites, mais rendaient possible la communication et les échanges entre eux, c'est-à-dire entre n'importe quels utilisateurs.

Dans une contribution devenue classique, Danah Boyd et Nicole Ellison ont défini les réseaux sociaux numériques à partir de deux caractéristiques : les internautes disposent de pages personnelles publiques ou semi-publiques, ils s'abonnent à d'autres utilisateurs avec lesquels ils peuvent interagir⁶². Cependant, ajoutent les auteures, ce qui fait la singularité des médias sociaux, ce n'est pas tant l'opportunité donnée à un individu de rencontrer n'importe qui, mais la possibilité pour chacun des utilisateurs de rendre visibles son profil et son réseau personnel de relations et d'articuler ce dernier à celui de tous les autres. Les possibilités d'établir des liens sont ainsi démultipliées et les bases sur lesquelles ces liens peuvent se former – une activité professionnelle, un loisir, une expérience personnelle, etc., – connaissent une diversification inédite.

61 Les évolutions favorables des prix des équipements contribuent à une diffusion rapide des technologies de l'information et de la communication et à l'expansion des usages. Près d'un français sur deux est membre d'au moins un réseau social selon le CREDOC, soit 26 millions de personnes (Enquêtes 2014 « Conditions de vie et Aspirations » sur la diffusion des technologies de l'information). Quatre ans plus tard, dans L'Année internet 2018, Médiamétrie estime leur nombre à trente millions. Selon le Baromètre du numérique 2018, 52 % des personnes (de 12 et plus) résidant en France utilisent des messageries instantanées, et deux sur cinq le font quotidiennement. Enfin, le temps moyen passé sur internet est aujourd'hui globalement équivalent à celui passé devant la télévision autour de 18 heures par semaine. Mais, les jeunes et les personnes appartenant aux catégories socioprofessionnelles détenant les niveaux de diplôme et de revenu les plus élevés consacrent nettement plus de temps à internet qu'à la télévision.

62 Boyd Danah. M., Ellison Nicole B., « Social Network Sites: Definition, History, and Scholarship », *Journal of Computer-Mediated Communication*, n° 13, 2008, p. 211.

Dominique Cardon prolonge cette réflexion⁶³ et explique comment les réseaux sociaux du web ont entraîné deux mutations de fond imbriquées : la première concerne l'espace public dans lequel les individus évoluent et interagissent⁶⁴, la seconde a trait aux combinaisons entre sociabilité en ligne et relations hors ligne.

D'abord, internet et les réseaux sociaux modifient le régime de la prise de parole. La communication essentiellement verticale qui primait (presse, radio, télévision, auteurs, journalistes, politiciens, experts) doit désormais partager l'espace avec un public élargi (du blogueur à n'importe quel amateur). Les liens associés à la citoyenneté sont bousculés. D'un côté, si les citoyens sont égaux en droit, alors leurs opinions ont toutes leur place dans l'espace de la conversation publique et la détermination de l'agenda médiatique n'est plus désormais soumise au contrôle des représentants élus ou des institutions. L'espace public numérique apparaît alors comme une arène de débat libérée de certaines contraintes inhérentes à la prise de parole en public. Les possibilités de participation des citoyens semblent considérablement étendues et la démocratie représentative doit faire une place à une démocratie plus participative. Si celle-ci pouvait reposer sur des dispositifs hors ligne comme les conseils de quartier, force est de reconnaître que les technologies de l'information et de la communication ont ouvert de nombreuses possibilités, par exemple les forums participatifs ou les consultations en ligne⁶⁵. Ces dispositifs numériques constituent-ils des moyens susceptibles de revitaliser la participation à la vie politique en démocratie ? Cet espoir a été plutôt déçu au regard de l'évolution des indicateurs de participation politique, ou plus particulièrement électorale. De même, si les citoyens sont potentiellement plus informés, ils ne sont pas pour autant mieux informés⁶⁶. En

63 Cardon Dominique, *Culture numérique*, Presses de Sciences Po, 2019.

64 L'espace public désigne ici, depuis les travaux de Jürgen Habermas (*L'Espace public. Archéologie de la publicité comme dimension constitutive de la société bourgeoise*, 1962), tous les lieux où l'expression des opinions privées et leur publicité permet un débat public basé sur la confrontation d'idées comme pratique fondamentale de la vie sociale en démocratie.

65 Le grand débat national ouvert par le gouvernement en janvier 2019 à la suite du mouvement des gilets jaunes comportait un dispositif en ligne (<https://granddebat.fr/>) ayant donné lieu à des contributions de la part des citoyens sur les quatre grands thèmes proposés. Le nombre des contributeurs en ligne a été estimé à 500 000, tout comme le nombre de personnes présentes lors des réunions locales. Parallèlement, à celle du grand débat d'autres plateformes de consultation ont été lancées, tantôt concurrentes comme celle se réclamant du mouvement des gilets jaunes (<https://www.le-vrai-debat.fr/>), tantôt complémentaires en défense de thématiques spécialisées considérées comme oubliées (comme celle lancée par les professionnels de santé : <https://legranddebatsante.fr/>).

66 Internet élève considérablement la variété de l'information en multipliant les possibilités de production et d'expression des grands médias en ligne jusqu'aux blogs. Mais, internet entraîne également un phénomène de concentration et d'hypermédiatisation de certains sujets : la « diversité offerte » n'est pas la « diversité consommée ». Voir Marty Emmanuel, Rebillard Franck, Pouchot Stéphanie et Lafouge Thierry, « Diversité et concentration de l'information sur le web. Une analyse à grande échelle des sites d'actualité français », *Réseaux*, vol. 6, n° 176, 2012.

revanche, « *si les internautes ne s'engagent pas beaucoup dans les dispositifs participatifs initiés par les institutions, ils ne cessent de produire une participation spontanée dans les différents espaces du web* »⁶⁷. Pétitions en ligne, vidéos polémiques, circulation de hashtags, collectifs d'activistes sur le web, coordination de mouvements sociaux, fils de discussion sur twitter qui expriment une indignation, sont quelques-unes des nombreuses manifestations à travers lesquelles par l'entremise des sociabilités numériques, la communication et l'action politique se déploient.

La deuxième mutation tient dans le fait que les relations sociales s'étoffent d'une composante nouvelle : la communication en ligne prend une place de plus en plus importante dans notre sociabilité. Elle revêt des formes hétérogènes qui couvrent tout le spectre des liens sociaux, des plus impersonnels aux plus intimes. Il est commode ici de reprendre pour l'analyse des liens sociaux numériques, les deux notions élaborées par Robert Putnam pour identifier les deux modalités typiques utilisées par les individus dans l'entretien de leur capital social⁶⁸. Il distingue le « *bonding* », soit le « *lien* », notion que l'on peut appliquer au renforcement de relations préexistantes, et le « *bridging* », soit le « *pont* », terme que l'on peut employer pour les interactions orientées vers des inconnus.

La diversité des réseaux numériques décuple les possibilités de renforcer des « liens » et d'établir des « ponts ». Ils donnent la possibilité de construire des liens interpersonnels très étroits, et de resserrer l'entre soi par des liens forts comme ceux qui concernent des membres de la famille ou un groupe d'amis proches. Par exemple, « *sur Facebook, même si l'on a 150 amis, ceux qui likent et commentent régulièrement nos posts se réduisent à une dizaine de personnes que l'on connaît dans la vraie vie : les conversations ordinaires, les likes et les commentaires proviennent presque toujours des mêmes contacts* »⁶⁹. De même, sur les sites de réseaux sociaux où la conversation domine, comme Messenger, WhatsApp ou Snapchat, le nombre de personnes avec lesquelles on communique de manière régulière est très faible et le taux d'interconnaissance très important. Les liens numériques permettent dans ce cas de consolider les liens de filiation les plus resserrés et d'entretenir des liens familiaux plus distendus par le temps ou l'éloignement géographique.

En revanche, sur les réseaux sociaux de partage (comme Instagram, Twitter, Pinterest, etc.), on partage quelque chose, un intérêt, une opinion, avec un large public, et on entre en relation avec d'autres personnes parce que nos goûts ou nos activités croisent les leurs ou parce qu'elles sont des contacts de nos contacts. Ici, on établit des « ponts », le nombre de contacts et la visibilité sont valorisés et recherchés. C'est ici, par exemple, le domaine des influenceurs dont le compte connaît un nombre d'abonnés beaucoup plus élevé que celui de ses abonnements. Mais, à une autre échelle, c'est aussi le réseau de relations d'intensités très inégales que chacun

67 Cardon D. *Culture numérique*, op. cit., p. 243.

68 Putnam Robert D., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon & Schuster, 2000.

69 Cardon D. *Culture numérique*, op. cit., p. 167.

peut mobiliser, composé au-delà du groupe restreint des parents proches et des amis, des listes de contacts (Facebook), des abonnés (Twitter), des membres du réseau (LinkedIn) ou encore des participants des différentes communautés du web que l'on peut fréquenter. L'avertissement formulé par Antonio Casilli a son importance, « mon friend n'est pas mon ami »⁷⁰.

2) Comment saisir les effets de la sociabilité numérique sur les différents types de liens sociaux ?

On peut reprendre la typologie opératoire des différents types de liens sociaux proposée par Serge Paugam pour dresser un premier constat sur la manière dont les sociabilités numériques affectent les liens sociaux.

Les réseaux sociaux numériques contribuent de manière significative à l'entretien des liens forts qu'il s'agisse de liens de filiation ou de liens électifs. Une enquête longitudinale par panel sur les réseaux personnels d'une cohorte de jeunes, interrogés à six reprises depuis 1995, a permis d'observer l'évolution des usages d'internet et des réseaux sociaux le long d'une partie du cycle de vie. Il ressort clairement que « les personnes avec qui les enquêtés interagissent le plus souvent sur Facebook sont avant tout leurs amis les plus proches dans le sens d'une intensité affective, ainsi que les membres de leur famille »⁷¹. De plus, la force de ces liens et leur intimité peuvent être préservées ou augmentées en empêchant l'intrusion de personnes extérieures. Cela va de pair d'ailleurs avec une évolution des conduites des utilisateurs de Facebook de plus en plus soucieux de conserver des espaces privés et protégés dans leurs échanges sur le réseau⁷². Parallèlement, les réseaux numériques permettent aussi aux individus de renouer le contact avec des membres de leur famille perdus de vue. En ce sens, ce sont donc aussi des liens familiaux faibles que les réseaux sociaux favorisent comme une internaute le signale lors d'un entretien : « Quand je dis famille, c'est cousins, cousines, tontons, tatas, vu qu'on est 150 ou 200... De temps en temps, par rebond, machin est allé au mariage de truc et du coup, on se reconnecte pas mal par Facebook pour avoir les news de tous, ça permet d'avoir

70 Casilli Antonio, *Les liaisons numériques. Vers une nouvelle sociabilité*, Seuil, 2010, p. 270. On peut aussi relever avec Barry Wellman : “new ways of expressing relationships and relations. The use of the word friend expanded significantly in this decade”, Wellman Barry and McEwen Rhonda, “Relationships, Community, and Networked Individuals”, in Teigland Robin and Power Dominic, (ed.), *The Immersive Internet. Reflections Entangling of the Virtual with Society, Politics and the Economy*, Palgrave MacMillan, 2013.

71 Bidart, Claire, et Cathel Kornig. « Facebook pour quels liens ? Les relations des quadragénaires sur Facebook », *Sociologie*, vol. 8, n°1, 2017, p.86.

72 Les traces laissées sur le web sont à l'origine d'une « hypermnésie numérique » préoccupante et le Baromètre du numérique 2018 (ARCEP) souligne une inquiétude croissante des internautes vis-à-vis de la protection des données, malgré les évolutions de la législation avec la mise en œuvre, depuis mai 2018, du règlement général sur la protection des données (RGPD), nouveau cadre juridique au sein de l'Union européenne.

des petites bribes de nouvelles, entre deux »⁷³. Plus largement, la diversité des médias sociaux permet de multiplier tous les types de liens faibles – qu'ils concernent des collègues de travail, des personnes côtoyées en ligne ou croisées hors ligne. Au total, les réseaux sociaux contribuent à la consolidation des liens forts et à l'extension des liens faibles. Des passerelles existent entre les uns et les autres, si le « *friending* » en ligne relève des liens faibles, il peut donner naissance à une relation privilégiée. C'est le cas de personnes qui commencent par échanger sur un site de rencontre ou au sein d'une communauté partageant une passion, puis prolongent hors ligne, dans la durée, leur relation.

Qu'en est-il quant aux relations entre parents et enfants ? Les réseaux sociaux distendent-ils leurs liens ? N'exposent-ils pas les jeunes à un ensemble de situations risquées : emprise exercée par des inconnus, formes de dépendance à l'égard d'activités de jeu, violence des échanges, harcèlement, publication de photos compromettantes, etc. ? Ces menaces ne doivent pas être exagérées⁷⁴, car les données établissent que les réseaux sociaux raffermissent les relations fortes entre ascendants et descendants. Il s'exerce donc à la fois un contrôle des premiers sur les seconds, mais également un autocontrôle des seconds, selon le processus de civilisation analysé par Norbert Elias⁷⁵. Ainsi, les médias sociaux permettent également aux plus jeunes, aux adolescents en particulier, de se ménager des zones privées en dehors du contrôle des parents, et ainsi de compléter leur socialisation en élargissant le cercle des autrui généralisés. « *Les adolescents vont bricoler de nouveaux comportements autour de leurs usages des technologies de l'information et des communications, et des pratiques culturelles les entourant. Ces nouveaux comportements impliquent une quête à peine masquée d'autonomisation, de reconnaissance et de mise en scène du corps* »⁷⁶. Si les échanges en ligne permettent d'étoffer les liens sociaux en renforçant les liens forts de parenté et d'amitié tout en élevant potentiellement la densité des liens faibles qu'ils soient familiaux, électifs ou organiques, ils renouvel-

73 Bidart et al., op. cit., p. 94.

74 “*The myth that teenagers do not care about privacy persists, despite evidence that suggests little variation between adults and young people*”, Marwick E. Alice, and Boyd Danah, “*Networked privacy: How teenagers negotiate context in social media*”, *New Media & Society*, Vol. 16, n° 7, 2014, p. 1052.

75 « *L'enchaînement des actes qui lie les membres d'une société différenciée les uns aux autres, l'autocontrôle auquel l'éducation les astreint depuis le plus bas âge (...) nous donne au moins une idée des rapports étroits entre la permanence et la différenciation de l'habitus de l'homme dit “civilisé” d'une part, et la différenciation des fonctions sociales, la grande variété des actes devant être accordés et harmonisés de l'autre* », Elias Norbert, *La Dynamique de l'Occident*, [1939], Calmann-Lévy, 1975.

76 Goguel d'Allondans Thierry et Jocelyn Lachance, *Etudier les ados*, éd. EHESP, 2014. En particulier le chapitre 10 : « *La socio-anthropologie de l'adolescence et de la jeunesse à l'ère du numérique* ». On peut aussi consulter sur ces questions : Lachance Jocelyn, *La famille connectée. De la surveillance parentale à la déconnexion des enfants*, éd. ERES, 2019.

lent également les liens de citoyenneté. Le développement des « *Civic Tech* » ou technologies civiques démultiplie les possibilités offertes aux citoyens pour intervenir dans la vie démocratique. Elles contribuent d'abord au renforcement des mécanismes de la démocratie représentative avec des sites comme la *Fabrique de la loi* ou *Nosdéputés.fr* qui permettent de disposer d'une information précise sur le travail des représentants politiques et ainsi d'exercer sur eux une forme de contrôle. En ce sens, elles relèvent de la contre-démocratie théorisée par Pierre Rosanvallon⁷⁷. Mais, internet modifie aussi les liens de citoyenneté à travers la mise en circulation d'outils de participation. Il peut s'agir de sites pétition en ligne (comme *change.org* ou *Avaaz*), ou encore de sites organisant un débat public ouvert et pluraliste avec des citoyens tirés au sort (comme *DemocracyOS* ou *democratieouverte.org*). Ces évolutions ont conduit les parlementaires à mettre en œuvre une plateforme où les internautes échangent avec les élus sur les projets et propositions de lois en cours (*parlement-et-citoyens.fr*). Enfin, les technologies civiques empruntent une troisième direction en créant des dispositifs visant à court-circuiter les procédures habituelles de recrutement et de sélection des dirigeants politiques (par exemple *Laprimaire.org* ou *Mavoix.info*) et à promouvoir des formes de démocratie plus directes (le parti Pirate). Ces initiatives sont encore à leur début et leurs effets restent limités, mais elles expriment bien qu'à une société d'individus en réseau peut difficilement correspondre un modèle de démocratie représentative tel qu'il a existé dans le passé.

Ainsi, au cœur des sociabilités numériques, prennent place de multiples interrogations politiques qui portent la promesse de revigorer le lien de citoyenneté. Toutefois, ces évolutions ne vont pas sans poser de nouvelles difficultés : les réseaux sociaux tendent à fragmenter les intérêts et l'opinion publique, à durcir les oppositions, à faciliter les invectives, à informer des croyances infondées, à produire des formes de concentration de l'information, etc. Enfin, il ne faut pas oublier que si les relations entre citoyens et administrations publiques passent de plus en plus par internet, cela ne va pas sans problèmes pour les franges les plus démunies de la population.

77 Rosanvallon Pierre, *La contre-Démocratie. La politique à l'âge de la défiance*, Seuil, 2006. Elle emprunte trois formes : la surveillance du peuple, son pouvoir de sanction, et les interventions du peuple-juge.

Complément pour le professeur

Variété des réseaux sociaux et diversité des sociabilités numériques.

On peut appréhender la diversité des sociabilités numériques à partir des différents types de médias sociaux dont les caractéristiques, le type de services proposés ou le public d'utilisateurs qui les fréquente, ne sont pas sans effets sur la nature des sociabilités qu'ils permettent d'entretenir. Cette perspective permet de donner toute sa place aux interfaces technologiques et aux usages dont elles font l'objet, dans l'analyse des sociabilités.

Les travaux de Dominique Cardon (*Culture numérique*, Presses de Sciences Po, 2019) permettent de mettre en correspondance d'une part, la cartographie de l'espace des réseaux sociaux construite selon le degré de visibilité que chaque réseau accorde au profil des individus (schéma 2), et d'autre part, la représentation des différentes identités que les individus peuvent utiliser dans leurs relations en ligne (schéma 1) : *identité civile* (caractéristiques objectives et officielles, âge, sexe, profession, etc.), *identité narrative* (façonnée par un processus de subjectivation à travers lequel l'individu se projette), *identité agissante* (les goûts et les passions à travers lesquels la singularité de chacun ressort), *identité virtuelle* (théâtralisation de soi et avatars).

Schéma 1: Les traits de l'identité en ligne.

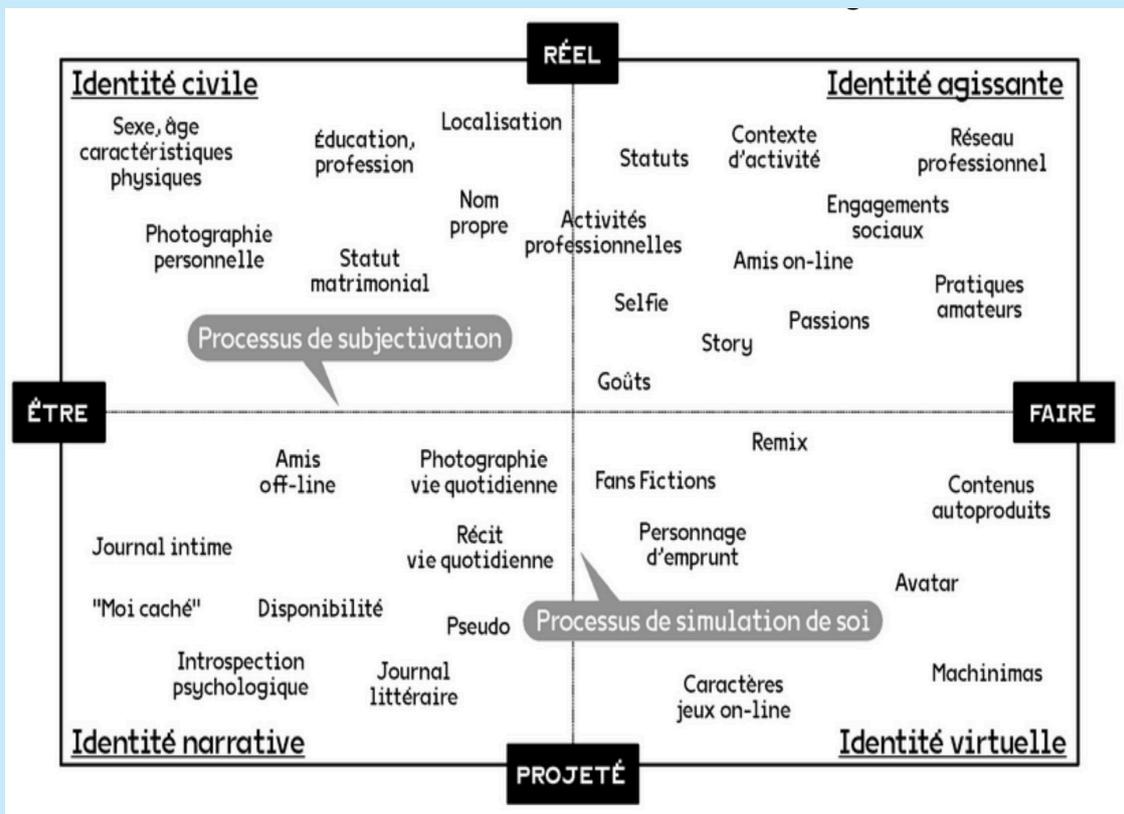
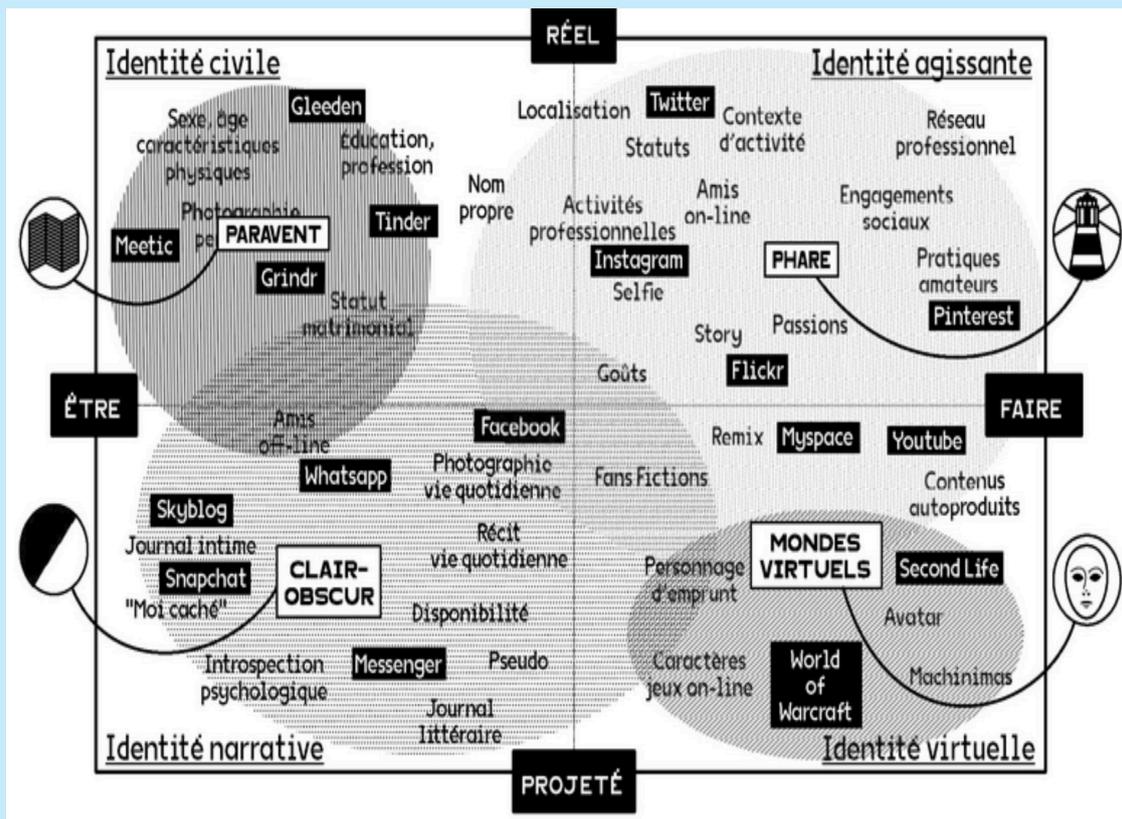


Schéma 2 : Les quatre familles de relations en ligne.



A l'aide de ces deux cartographies, et à partir de leur mise en correspondance, on peut identifier la diversité des sociabilités numériques selon la facette de l'identité mise en avant et le type de média social privilégié. « On entend souvent dire qu'en ligne tout le monde déballe tout et n'importe quoi de sa vie devant tout le monde. Rien ne paraît plus faux lorsque l'on observe le très fin réglage de la visibilité auquel procèdent ensemble les plateformes et les utilisateurs pour que ces derniers puissent "se cacher pour voir" (paravent), "se montrer tout en se cachant" (clair-obscur), "tout montrer et tout voir" (phare), ou enfin "se voir, mais caché" (mondes virtuels) » (Culture numérique, p. 162).

B. Liens numériques et lien social : individualisme et structure sociale

1) Les sociabilités numériques modifient-elles l'individualisme et le lien social ?

Les conséquences des nouvelles sociabilités numériques sur le lien social doivent être appréciées au regard de la manière dont les réseaux sociaux affectent la conception de l'individu contemporain, c'est-à-dire son autonomie et son identité. D'ailleurs, historiquement, n'est-ce pas l'essor de l'individualisme qui a soulevé de nouvelles interrogations sur la cohésion de la société ? En effet, le développement d'internet et des réseaux sociaux a entraîné l'émergence d'un « *networked individualism* »⁷⁸ que l'on peut appeler *individualisme en réseau* ou *individualisme connecté*. Barry Wellman le définit de la façon suivante : « *In the world of networked individuals, it is the person who is the focus: not the family, not the work unit, not the neighborhood, and not the social group. Each person also creates their own internet, tailored to their needs* »⁷⁹. L'auteur a ainsi proposé trois représentations stylisées pour typifier les effets des liens numériques sur les liens sociaux. Le premier modèle est celui des petites boîtes (« *little boxes* ») : les liens forts entre individus l'emportent, la proximité et la similitude dominant au sein de groupes séparés et fortement intégrés, c'est le modèle traditionnel de la communauté. Le deuxième modèle, celui de la « *glocalisation* » (articulation entre le local et le global) considère que les individus appartiennent à des communautés soudées par des liens forts, tout en entretenant de nombreux liens faibles à l'extérieur (liens respectivement représentés en trait continu et pointillés dans le schéma ci-dessous). Enfin, le troisième modèle concerne l'individualisme en réseau : chaque individu est au centre d'un réseau spécifique de relations, composé d'une combinaison de liens faibles et forts. Barry Wellman prend bien soin de rappeler comment il convient de comprendre cette construction : « *The three ideal types are not mutually exclusive in societies or in people. In practice, societies and people's lives are often mixtures of groups and networks* ». Le passage du premier modèle aux deux suivants soulève la question de l'évolution de l'individualisme et, conséquemment celle du lien social. Internet et les réseaux sociaux exacerbent-ils l'individualisme égo-centré et fragilisent-ils le lien social ? Ou bien plutôt les recomposent-ils sans les transformer fondamentalement ?

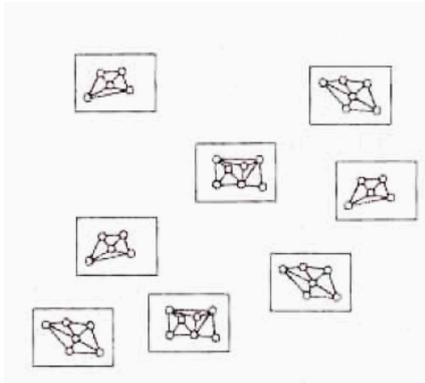
78 Ces trois expressions se trouvent respectivement dans : Wellman Barry, « Physical Place and Cyber Place: The Rise of personalized individualism », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 25, n° 2, 2001 ; Casilli Antonio, *Les liaisons numériques. Vers une nouvelle sociabilité*, Seuil, 2010 ; Flichy Patrice, « L'individualisme connecté entre la technique numérique et la société », *Réseaux*, vol. 124, n° 2004.

79 Rainie Lee and Wellman Barry, « The Individual in a Networked World: Two Scenarios », *The Futurist*, vol. 46, n°4, July 2012, p. 25.

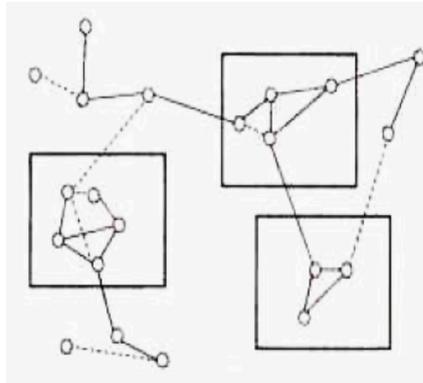
Schéma 2 : Liens numériques et liens sociaux.

Les trois schématisations proposées par B. Wellman sont ici représentées à partir des figures, plus précises, proposées par Antonio Casilli dans *Les liaisons numériques* (2010).

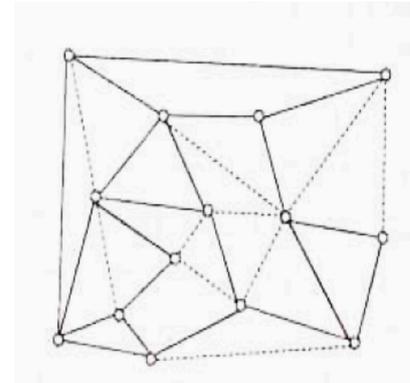
Le modèle des « petites boîtes »



Le modèle de la « glocalisation ».



Le modèle de l'individualisme en réseau.



Pour répondre à ces questions, il est nécessaire de rappeler qu'il existe plusieurs formes d'individualisme et qu'elles ne sont pas exclusives l'une de l'autre. Trois formes principales peuvent être discernées : un *individualisme moral* et universaliste, centré sur l'autonomie de la personne, un *individualisme égoïste* commandé par la satisfaction des intérêts strictement personnels et engagé dans une compétition permanente, et un *individualisme expressif*, réflexif, mais aussi plus particulariste et concret, qui se nourrit d'une quête de soi. On peut avoir raison de distinguer, voire d'opposer, ces différentes formes d'individualisme, mais rien ne nous interdit de les concevoir de conserve comme autant de composantes de l'individualisme contemporain. En effet, si l'on admet que la complexité des sociétés s'approfondit, il faut bien parallèlement accepter une conception plus complexe de l'individualisme.

Il apparaît dès lors que le développement des sociabilités numériques agit sur les liens sociaux par le truchement de ces formes d'individualisme.

1°/ En effet, internet et les réseaux sociaux numériques étouffent l'*individualisme moral* puisqu'ils créent des liens basés sur le partage (*réseaux P2P*), la réciprocité ou le don et le contre-don (*sites d'utilisateurs de biens, de crowdfunding, de tutoriels, communautés du logiciel libre, etc.*) et donnent naissance à des communautés qui offrent par exemple des biens communs (*Wikipédia* par exemple).

2°/ ils constituent également des espaces de compétition où les individus cherchent à capter des ressources, obtenir de la notoriété, la valoriser économiquement (exemple du réseautage commandé par des stratégies d'accumulation de capital social). L'évaluation y est permanente, l'information et la réputation jouent le rôle d'actifs qui aiguisent les rivalités. C'est la sphère où l'individualisme égoïste se déploie pleinement.

3°/ Mais, les réseaux sociaux élargissent et diversifient les possibilités d'interactions et participent d'une multiplicité de formes de socialisation qui permet aux individus de construire au fil de leurs échanges leur identité et d'exprimer leur singularité comme le résume la belle formule de A. Casilli, « *mon réseau est une image de moi* »⁸⁰.

Toutefois, chacune des catégories qui précèdent peut donner lieu à un retournement ou un détournement des types de relations. L'engagement dans une communauté du logiciel libre peut être complémentaire d'une activité professionnelle ou marchande conjointe, avec laquelle il entre en synergie. De même, les stratégies d'accumulation de capital social peuvent être l'occasion de découvertes d'affinités propices à la formation d'amitiés. Enfin, si les relations en ligne multiplient les dynamiques intersubjectives grâce auxquelles « *un individu peut s'éprouver en tant que sujet autonome développant confiance, respect et estime de soi* », elles peuvent également déboucher sur le mépris et le déni de reconnaissance⁸¹.

Tableau 5: Individualismes, réseaux numériques et lien social.

Principales formes d'individualisme	Notion clé	Type de lien	Quelques exemples montrant l'articulation entre internet, les réseaux sociaux et les formes d'individualisme.
1°/ Individualisme moral	Autonomie	Valeurs partagées	-Wikipédia et le bénévolat
2°/ Individualisme égoïste	Intérêt	Compétition	-Les plateformes de marché
3°/ Individualisme expressif.	Identité	Expression de soi	-Les pratiques créatives en ligne des amateurs ou la multiplicité des identités en ligne

80 Casilli Antonio, *Les liaisons numériques. Vers une nouvelle sociabilité*, Seuil, 2010, p. 213. Ce qui rejoint l'analyse de B. Wellman : "People vary in their involvements in different networks, participating actively in some, occasionally in others, and being silent "lurkers" in still others" (Wellman B., "Little Boxes, Glocalization, and Networked Individualism", Makoto Tanabe, Peter van den Besselaar, Toru Ishida (ed.), *Digital Cities II: Computational and Sociological Approaches*, Springer, 2002, p. 17.

81 Granjon Fabien, « Amitiés 2.0. Le lien social sur les sites de réseaux sociaux », *Hermès, La Revue*, vol. 59, n°1, 2011, p. 103.

2) Liens numériques et prégnance des structures sociales.

Internet et les réseaux sociaux numériques (RSN) ne créent pas un monde nouveau dans lequel progressivement la verticalité des anciennes relations sociales serait remplacée par l'horizontalité des nouvelles. L'univers dans lequel les technologies numériques s'implantent et opèrent est fondamentalement constitué de structures sociales et de rapports hiérarchiques qui conservent leur prégnance.

Par exemple, du point de vue des effets de ces technologies sur le lien social, il y a plutôt continuité que rupture par rapport aux anciens médias. En effet, internet est à la fois une technologie de communication interpersonnelle et, à l'instar du téléphone, il resserre les liens sociaux ; mais il est aussi un média de masse et, à la manière de la télévision, il tend plutôt à les desserrer. Les enquêtes sur l'utilisation des RSN au cours de la journée montrent que leur usage suit le rythme des rencontres en face à face. Les liens numériques épaississent les liens sociaux hors ligne bien plus qu'ils ne se substituent à eux. L'activité des messageries électroniques se réduit la nuit et les week-ends⁸².

De même, si les technologies numériques offrent à leurs utilisateurs un pouvoir d'ubiquité, elles n'abolissent pas les distances spatiales. Les études sur l'utilisation du téléphone mobile et la communication par SMS confirment que les échanges sont d'autant plus intenses que les personnes se trouvent à proximité. « *Is the Internet Killing distance ?* », telle est la question que Wellman et ses coauteurs se posent à partir d'une enquête comparative portant sur les formes de communication utilisées par un échantillon de population de Toronto avant et après le développement des technologies numériques⁸³. Leurs réponses sont nuancées, car les moyens de communication sont spécialisés selon les distances entre les personnes en interaction, mais leur conclusion est nette : « *geography still matters* »⁸⁴.

Les structures sociales à l'instar des structures spatiales configurent les usages des technologies numériques. Et, si les classes supérieures ont une sociabilité hors ligne plus intense et plus variée – tant socialement que géographiquement –, par rapport à la sociabilité plus réduite, plus homogène et plus locale des classes populaires, internet et les réseaux numériques reconduisent cette différenciation. « *En ligne les différences sociales et culturelles perdurent* »⁸⁵. Il y a donc une relation d'homologie entre position sociale et type de sociabilité qu'elle soit numérique ou de face à face. Si la position est définie sur la base d'une détention inégale de ressources économiques, sociales et culturelles, on ne voit pas comment ces ressources

82 Casilli A., *Les liaisons numériques*, op. cit., p. 247-248.

83 Mok Diana, Wellman Barry, Carrasco Juan, "Does Distance Matter in the Age of the Internet?", *Urban Studies*, vol. 47, n°13, 2010.

84 Mok, Wellman, Carrasco, op.cit., p.2778.

85 Cardon D., *Cultures numériques*, op. cit., p. 179. Voir également Bidart, Claire, Alain Degenne, et Michel Grossetti, *La vie en réseau. Dynamique des relations sociales*, PUF, chapitre 11. « Des réseaux inégaux ».

pourraient ne pas intervenir dans la sociabilité dès lors que cette dernière consiste, entre autres choses, en des ressources en capital social. Mais, si *positions* et *relations* sont articulées, cette articulation est toutefois souple – il y a du jeu. Elle est sans cesse modifiée par une individualisation plus marquée des trajectoires, par des effets d'âge, de génération, de genre et même de lieu qui contribuent à sa souplesse.

Nonobstant, les études sur les relations amicales confirment le primat de l'homophilie sociale et éducative sur l'hétérophilie. Quant à l'étude de la formation des couples, elle donne à voir la manière dont les ressources à la disposition des individus commandent, dans une large mesure, les appariements entre personnes.

Dans leur célèbre étude, sur « *la découverte du conjoint* », à la fin des années 1980, Michel Bozon et François Héran avaient observé que « *la foudre [...] ne frappe pas aveuglément l'échiquier social : elle y dessine une diagonale [...] qui croise les origines sociales des hommes et des femmes vivant en couple* »⁸⁶. Pour expliquer ce phénomène d'homogamie sociale, ils soulignaient l'importance de la structuration sociale des pratiques de sociabilités se déroulant dans des espaces inégalement ouverts aux membres des différentes catégories sociales.

Que devient cette sélection sociale des conjoints lorsque les sites de rencontres en ligne se multiplient et connaissent une fréquentation croissante ? On estime, en effet, qu'entre 16 et 18 % des personnes âgées de 18 à 65 ans ont été inscrites sur ces sites⁸⁷. Et, si entre 2005 et 2013, environ un couple sur douze s'est formé à partir d'une relation entamée sur un site de rencontres, leur proportion a poursuivi son augmentation. Les appariements sont-ils devenus plus diversifiés ? La tendance à l'homogamie s'est-elle réduite ? Au terme de son investigation concernant les effets d'internet sur la formation des couples, Marie Bergström conclut que « *les relations nouées via ces sites ne sont pas moins homogames que les autres* »⁸⁸. Cela a de quoi surprendre et la sociologue n'hésite pas à souligner que la singularité des sites de rencontres en ligne tient dans leur insularité qui les distingue de tous les autres lieux de rencontres qui restaient attachés à des formes de sociabilité particulières. Or, cette privatisation de la sociabilité affective et sexuelle, et son individualisation, rendues possibles par la rencontre en ligne n'ont pas affecté la tendance à l'homogamie. Pourquoi ? Dans *La distinction*, Pierre Bourdieu avait montré que les frontières sociales, définies par la distribution inégale du capital économique et culturel, reposaient également sur des différences de systèmes de goûts et de dégoûts autour desquels se rassemblaient les individus appartenant aux différents groupes sociaux⁸⁹. Les rencontres en ligne mettent en jeu des stratégies de présentation de soi, des usages photographiques, des savoir-faire langagiers, des styles de vie, des affinités culturelles

86 Bozon Michel, Héran François, « La découverte du conjoint II. Les scènes de rencontre dans l'espace social », *Populations*, vol. 43, n°1, 1988, p. 143.

87 Enquête EPIC 2012-2013 (*Étude des parcours individuels et conjugaux*) conduite par l'INED et l'INSEE.

88 Bergström Marie, *Les nouvelles lois de l'amour. Sexualité, couple et rencontres au temps du numérique*, La Découverte, 2019, p. 11.

89 Bourdieu Pierre, *La distinction. Critique sociale du jugement*, Minuit, 1979.

qui orientent les utilisateurs vers des choix à tendance homogame. En outre, le marché des sites de rencontre s'est lui-même très rapidement segmenté de façon à répondre aux besoins spécifiques des différentes catégories de clientèles définies selon l'âge, mais aussi le niveau de diplôme ou le milieu social⁹⁰. En définitive, ce n'est pas parce qu'une proportion croissante de couples se rencontrent en ligne que la tendance à l'homogamie se réduit.

IV. Les professions et les catégories socioprofessionnelles (PCS) : construction et usages

A. Diversité des liens, diversité des groupes

La trame de la vie sociale est constituée des relations qu'entretiennent les individus, mais ces derniers sont eux-mêmes liés à différents groupes interdépendants, au sein desquels d'ailleurs ils déploient une part importante de leurs interactions. La définition des groupes primaires proposée par Charles Horton Cooley et, conséquemment, leur distinction d'avec les groupes secondaires apparaît pertinente pour procéder à une première distinction⁹¹. Tandis que les premiers, de taille réduite et non spécialisés, sont constitués de relations directes, souvent intimes, d'association et de coopération ; les seconds par contraste sont plus spécialisés, et rassemblent un nombre d'individus plus élevé qui entretiennent des relations généralement indirectes. La famille est le prototype du groupe primaire, mais un groupe d'amis proches, par exemple, en relève également, si bien que ce qui apparaît caractéristique du groupe primaire, c'est le sentiment d'unité, soit une identification mutuelle qui anime ses membres et, partant, leur solidarité. Toutefois, les agents sociaux peuvent être rattachés à différents ensembles. On peut ainsi définir des catégories qui rassemblent les individus en fonction de différents critères comme le lieu de résidence, l'âge, le genre, le niveau de diplôme, l'origine sociale, la profession, le revenu, etc. La question est alors de savoir dans quelle mesure les personnes ainsi réunies forment un groupe social dont les membres partagent effectivement des pratiques et des représentations semblables. Plus encore, jusqu'à quel point les individus ainsi regroupés possèdent-ils une conscience de leur appartenance au groupe ?

90 « Certains services, dont *Attractive World* est un exemple, fonctionnent même par cooptation : ce sont les utilisateurs déjà inscrits qui élisent les nouveaux membres. Pratique caractéristique des classes dominantes, la cooptation est en soi une manière de s'adresser à une certaine partie de la population et en faire rêver une autre », Bergström, Marie, *Les nouvelles lois de l'amour. Sexualité, couple et rencontres au temps du numérique*, op. cit., chapitre 3.

91 Cooley, C. H., « Groupes primaires, nature humaine et idéal démocratique », *Revue du MAUSS*, 2002/1 n°19, pp. 97-112.

Dans les sociétés modernes fondées sur une solidarité de type organique, basée sur la spécialisation des activités que les individus exercent et sur leur complémentarité, la centralité du travail et l'importance des liens de participation organique, confèrent aux activités professionnelles une grande portée. Non seulement, les liens professionnels sont dans un rapport étroit avec les liens familiaux, les liens électifs et les liens de citoyenneté, mais ils conditionnent aussi très largement les liens marchands. La profession ou le groupe formé par les professions possédant un air de famille⁹² se présente ainsi comme un principe de division du monde social de première importance, à partir duquel il est possible de décrire pertinemment les comportements sociaux. En effet, la profession commande généralement l'essentiel des revenus, elle repose sur des savoirs et savoir-faire acquis, donne lieu à des formes de socialisation spécifiques et apparaît associée à un mode de vie caractéristique. Bref, à travers un tel principe de classification sont combinés à la fois des dimensions économiques et culturelles, des valeurs et des goûts. Autrement dit, comme Alain Desrosières et Laurent Thévenot, deux des principaux artisans de la nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles (PCS) élaborée par l'INSEE en 1982 le souligneront, leur ambition consistait bien à saisir des milieux sociaux et à donner à voir une représentation rigoureuse et cohérente de l'espace social. « *Les analyses en termes de catégories socioprofessionnelles ont moins pour but de mesurer les inégalités, et encore moins de fournir des comparaisons, d'une époque à l'autre ou d'un pays à l'autre, que de permettre de comprendre comment les différences entre les milieux sociaux s'articulent entre elles, se renforcent mutuellement, et pourquoi il est difficile d'isoler tel ou tel « indicateur social réputé quantifier, de façon plus ou moins synthétique, les inégalités »*⁹³.

B. La nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles

L'élaboration d'une classification socioprofessionnelle par l'INSEE est une entreprise d'une envergure considérable qui consiste à donner, au sens fort, une représentation de la société. C'est en 1954, à l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques que Jean Porte élabore la nomenclature des Catégories socio-professionnelles (CSP). La nécessité d'un tel outil était alors forte. Il était requis par les opérations de recensement de la population et pour réal-

92 Boltanski Luc, Thévenot Laurent, "Finding One's Way in Social Space : A Study Based on Games", *Information sur les sciences sociales*, vol. 22, n°4/5, 1983. A partir d'un jeu (le jeu des paquets), les participants sont invités à classer une soixantaine de fiches proposant des informations sur la situation professionnelle des personnes (diplôme, âge de fin d'étude, adresse, caractéristiques de l'employeur, etc.). Ils doivent constituer des paquets homogènes et placer à la tête de ces derniers, la fiche la plus emblématique de l'ensemble. Ce dispositif permet d'observer les catégorisations et classifications profanes. Le repérage de la profession repose sur l'identification de « types familiaux ».

93 Desrosières Alain et Thévenot Laurent, « Les mots et les chiffres : les nomenclatures socioprofessionnelles », *Économie et statistique*, n° 110, avril 1979. p. 64.

iser les études préalables aux politiques publiques. Les chercheurs et les instituts de sondage le réclamaient également. Une classification à caractère empirique, basée sur le regroupement des professions proches, fut alors conçue. En 1982, l'INSEE mit au point, en particulier grâce au travail d'Alain Desrosières et de Laurent Thévenot, une nouvelle classification, la nomenclature des Professions et catégories socioprofessionnelles (PCS). Elle classe l'ensemble des actifs de façon exhaustive à l'aide d'une batterie de critères et distingue 6 groupes socioprofessionnels (8 si l'on compte les retraités et les chômeurs n'ayant jamais travaillé) qui se subdivisent en 24 puis 42 catégories socioprofessionnelles qui elles-mêmes peuvent être détaillées en 486 professions (450 dans la grille de 1982, puis 486 après la réforme de 2003 qui procède à des fusions et introduit de nouvelles catégories).

La démarche des concepteurs de la nomenclature a pour point de départ les profils professionnels qui sont à la base de regroupements à partir desquels sont formés par agrégation des catégories plus larges. La logique est donc économique et professionnelle : la profession constitue bien le premier critère de cette entreprise classificatoire. Mais, les concepteurs de la grille des PCS ont également souhaité faire de chacun des six grands groupes, des milieux sociaux relativement homogènes en termes de pratiques sociales, de mode et de niveau de vie. La construction de la nomenclature répond, ainsi également, à une logique sociale et culturelle.

Tableau 6 : la nomenclature des PCS au niveau le plus agrégé

PCS(2003)	Libellés des catégories
1	Agriculteurs exploitants
2	Artisans, commerçants et chefs d'entreprise
3	Cadres et professions intellectuelles supérieures
4	Professions Intermédiaires
5	Employés
6	Ouvriers
7	Retraités
8	Autres personnes sans activité professionnelle

Sur quels critères reposent les opérations de classification ? Outre, la profession et le niveau de qualification, d'autres critères sont utilisés. Il faut, en particulier, signaler le statut, c'est-à-dire la situation juridique en matière d'activité professionnelle (salarié ou non salarié), le niveau hiérarchique, la taille de l'entreprise, le secteur d'activité, le statut privé ou public de l'employeur, etc.

Les informations nécessaires au codage de la profession.

« Un code de profession (code PCS) est défini sur la base de tout ou partie de l'information suivante :

- la profession, le métier ou l'emploi exercé ;
- le statut (par exemple indépendant, aide familial, salarié, ou apprenti);
- l'activité économique de l'établissement ;
- le nombre de salariés de l'entreprise ;
- la nature de l'établissement employeur (public ou privé) ;
- la classification professionnelle (niveaux de qualification des conventions collectives pour les salariés d'entreprise, catégories A, B ou C pour les salariés de la Fonction Publique);
- la fonction exercée (par exemple production, manutention, gestion ou recherche);
- le sexe pour les aides familiaux d'artisans, de professions libérales et certaines professions du tertiaire lorsque l'appellation est floue ;
- la surface agricole utilisée ou la taille de l'exploitation pour les agriculteurs ;
- l'orientation principale agricole ainsi que la région où se situe l'exploitation pour les agriculteurs. »

Source : *Nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles. Guide analytique.* Edition 2003. Version novembre 2016, INSEE.

Pour aller plus loin, voir annexe 1 : Catégories socioprofessionnelles, positions et relations sociales.

V. Les processus d'affaiblissement et de rupture des liens sociaux

A. Précarités et menaces sur les liens sociaux

Le lien social est nécessairement un rapport social. Si la première expression met l'accent sur ce qui relie et unit, elle ne signifie pas pour autant que les relations sur lesquelles repose le lien social sont exemptes de tensions ou de conflits suscités par des divergences de systèmes de valeur ou par des différences d'accès aux ressources. Au surplus, l'exacerbation de ces dernières n'accentue-t-elle pas les distances sociales et culturelles ? L'intégration des individus à la société suppose qu'ils entretiennent des liens sociaux variés et suffisamment solides à travers lesquels, conformément à la typologie élaborée par Serge Paugam, ils trouvent des ressources et des formes de reconnaissance. Bref, un statut social et une identité. Or, les trois piliers sur lesquels reposait le modèle d'intégration de la société qui a prévalu tout au long des Trente glorieuses, c'est-à-dire « 1) *une condition salariale stabilisée et protectrice* ; 2) *le maintien d'une conception traditionnelle du rôle de la famille* ; 3) *une intervention régulatrice de l'État assise sur la confiance des citoyens dans leurs institutions (...), se sont fissurés* »⁹⁴.

Il faut donc partir des transformations de la condition salariale et des mutations de l'emploi pour appréhender ce qui peut menacer le lien social. En effet, au cours des Trente glorieuses, les différents statuts socioprofessionnels prenaient place dans un continuum parce que des plus bas aux plus élevés, aucune catégorie n'était « *exclue de l'accès à un minimum de ressources et de droits nécessaires pour assurer son indépendance sociale* »⁹⁵. La précarité a introduit des discontinuités dans la hiérarchie des statuts et, partant, dans les trajectoires sociales. Elle concerne à la fois l'emploi et le travail. L'INSEE qualifie de « *formes particulières d'emploi, ou parfois emplois précaires (...)* les statuts d'emploi qui ne sont pas des contrats à durée indéterminée. Ce sont l'intérim, les contrats à durée déterminée, l'apprentissage et les contrats aidés »⁹⁶. Plus largement, les situations d'emploi à temps partiel contraint, les vacataires ou les contractuels de la fonction publique, les intermittents et, surtout, tous les actifs qui connaissent un chômage durable ou répétitif, en relèvent également⁹⁷. La précarité de l'emploi entraîne des revenus plus faibles, des rémunérations plus irrégulières, des droits sociaux plus réduits. Ces difficultés économiques et sociales retentissent sur l'identité des personnes qui doivent plus fréquemment solliciter des aides auprès de leurs proches ou des organisations humanitaires, et bien sûr aux guichets des institutions de la solidarité publique. Ces expéri-

94 Paugam Serge, « Les paliers de l'intégration », in Paugam S (éd.), *L'intégration inégale. Force, fragilité et rupture des liens sociaux*, PUF, 2014, p. 480.

95 Castel Robert, *La montée des incertitudes. Travail, protections, statut de l'individu*, Seuil, 2009, p. 160.

96 <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1570>

97 Cingolani Patrick, *La précarité*, PUF, 2017.

ences de privation et de dépendance produisent une perte d'estime de soi et des formes de souffrance. Elles relèvent, comme Pierre Bourdieu l'a précisé, non d'une « *misère de condition* », que les sociétés riches ont tempéré, mais d'une « *misère de position* », petite misère, faite de grandes souffrances puisqu'elle soumet les individus à des épreuves d'infériorisation qui questionnent leur aptitude à l'autonomie⁹⁸. Ainsi, au terme d'une enquête quantitative et qualitative sur les formes d'intégration dans l'emploi et le travail, menée auprès d'un échantillon de salariés à la fin des années 1990, Serge Paugam concluait dans *Le salarié de la précarité* (2000) que « *l'analyse effectuée avait permis de vérifier, toutes choses égales par ailleurs, que plus la précarité de la situation par rapport à l'emploi était grande, plus le risque de ruptures sociales et familiales, de réduction de la sociabilité et d'appauvrissement du revenu et des conditions de vie l'était aussi. On pouvait donc en conclure que le rapport à l'emploi définit des droits sociaux et constitue un des fondements de l'identité sociale* »⁹⁹.

En somme, la précarité professionnelle qui concerne à la fois l'emploi – sa stabilité en particulier –, et le travail – sa satisfaction –, provoque une précarité économique et sociale qui emprunte des formes diverses : précarité en matière de logement, précarité énergétique, précarité en matière de santé comme dans les cas de « *non recours* » ou de difficulté d'« *accès aux droits* » pour les bénéficiaires de la protection maladie universelle. Elles sapent les conditions de formation des liens sociaux, minent la sociabilité et ébranlent la solidarité sociale

B. La mise à l'épreuve des liens sociaux : ruptures familiales, isolements et ségrégations

Lorsque les liens de participation organiques se distendent et que la précarité professionnelle s'accroît, les droits sociaux relevant de la solidarité publique peuvent ne pas suffire ou être d'accès difficile. Aussi, la solidarité familiale intervient-elle et joue alors un rôle décisif. Si le soutien qu'elle apporte est important et tempère les écarts de niveau de vie entre générations, il n'a en revanche aucun effet redistributif entre les ménages¹⁰⁰. Or, les inégalités de ressources économiques et sociales entre les familles sont corrélées, non seulement aux différents types de précarités, mais également à l'intensité des liens de filiation. Tandis que seulement 4,3 et 3,6 % des cadres supérieurs et professions intellectuelles ne rencontrent jamais ou rarement, respectivement leur père ou leur mère, ces proportions sont six fois plus fortes pour les ouvriers et s'élèvent à 27,9 et 21,3 % (tableau 8).

98 Bourdieu Pierre, « L'espace des points de vue », in Bourdieu P. (éd.), *La misère du monde*, Seuil, 1993, p. 11.

99 Paugam Serge, *Le salarié de la précarité*, [2000], 2007, p. 14.

100 Déchaux Jean-Hugues, Herpin Nicolas, « L'entraide familiale n'accroît pas la cohésion sociale », dans Lagrange Hugues (éd.), *L'épreuve des inégalités*, PUF, 2006, pp. 153-191.

Tableau 7 : L'absence de relations avec ses parents (en vie) selon la PCS d'appartenance.

	Ne rencontre jamais ou rarement son père	Ne rencontre jamais ou rarement sa mère
Cadres et professions intellectuelles supérieures	4,3	3,6
Artisans/commerçants/chefs d'entreprise	6,4	12,5
Professions intermédiaires	8,7	7,0
Employés	18,5	10,4
Ouvriers	27,9	21,3
Ensemble	12,1	8,8
Khi-2	<.0001	<.0001

Enquête SIRS 2010 (Santé, inégalités et ruptures sociales) N = 3020 individus.

Paugam Serge (éd.), *L'intégration inégale. Force, fragilité et rupture des liens sociaux*, PUF, 2014.

L'intensité des liens de filiation varie donc d'un milieu social à l'autre et s'accroît en fonction des dotations en capital économique et culturel. Par conséquent, les différents risques de ruptures familiales tendent eux aussi à s'étalement selon les ressources dont disposent les individus.

Par ruptures familiales nous pouvons considérer non seulement les situations d'absence de liens entre les membres de la famille, mais également l'instabilité et les séparations conjugales ou encore la monoparentalité, surtout féminine, souvent marquée par une précarité économique et sociale importante. Le risque de séparation de conjoints cohabitants ou mariés est négativement corrélé aux ressources des personnes vivant en couple. Les études menées dans les pays de l'Union européenne apportent un éclairage précieux : *“Empirical support is consistent: the husband's greater socioeconomic resources measured in terms of his having a high level of education, stable, employment and a high income, as well as the couple's high total income, are usually associated with a lowered propensity to divorce”*¹⁰¹. Ainsi, confrontés à la précarité professionnelle, il devient plus impérieux pour les individus de pouvoir compter sur les liens de filiation et de compter pour leurs proches afin de surmonter l'épreuve de la précarité. Cependant, les liens familiaux se révèlent eux-mêmes plus fragiles et menacés face à la précarité. Ils sont donc d'autant plus affaiblis que les individus les nécessitent.

De même, si le chômage est lié à une moindre propension à être en couple, il retarde également la mise en couple alors que la vie à deux présente des avantages permettant de mieux faire face aux difficultés. Ces avantages sont relationnels comme le soutien mutuel des conjoints ou matériels comme les économies d'échelle associées à la vie commune

101 Jalovaara Marika, “Socioeconomic Resources and the Dissolution of Cohabitations and Marriages”, *European Journal of Population*, n°29, 2013, p. 170.

Cela explique pourquoi les récessions qui s'accompagnent d'une hausse du chômage n'entraînent pas une augmentation instantanée des divorces et des séparations. Comme on l'a observé lors de la grande récession de 2008, le « *coût du divorce* » s'élève lorsque la précarité économique augmente. Mais parallèlement, le chômage et la précarité provoquent des tensions dans les relations de couples : les situations de privation rendent les choix au sein du couple plus compliqués. Par conséquent, « *on observe une corrélation positive entre chômage et divorce lorsque l'on mesure le divorce quelques années plus tard. L'explication viendrait du fait que les couples confrontés au chômage ont plus de mal à divorcer ou ne peuvent pas se le permettre pendant la crise et retardent donc cette décision* »¹⁰².

La famille constitue le cercle des proches, soit les personnes avec lesquelles nous entretenons les relations les plus étroites et les plus régulières et sur lesquelles nous pouvons le plus compter. Si celui-ci se rétracte ou disparaît sous l'effet des situations de précarité et des aléas qu'elles entraînent, alors la sociabilité se réduit et l'isolement guette. Toutefois, si les relations avec la famille peuvent être limitées, rien n'empêche a priori que les relations électives soient fortes. L'INSEE, dans le cadre de son *Enquête Statistique sur les ressources et les conditions de vie* (SRCV) mesure l'isolement à partir de la fréquence des contacts distants et des rencontres avec d'une part, l'entourage (amis, voisins, collègues) et, d'autre part, la famille (hors ménage). L'échelle construite permet de distinguer *l'isolement vis-à-vis de la famille et l'isolement vis-à-vis de l'entourage*¹⁰³. Les données indiquent, toutes choses égales par ailleurs, que plus les niveaux de revenu et de diplôme sont faibles, et plus l'isolement sous ses différentes formes est élevé (tableau 9). Certes, l'âge est également une variable importante, et si l'isolement vis-à-vis de l'entourage est, ceteris paribus, plus élevé pour les personnes âgées, l'isolement vis-à-vis de la famille l'est davantage pour les jeunes. Cependant, ce sont principalement les personnes les plus pauvres (dont le niveau de vie est en-dessous du seuil de 60 % du revenu médian par unité de consommation) qui sont majoritairement les plus nombreuses à être confrontées à l'isolement. Les restrictions budgétaires limitent l'accès aux loisirs et à la culture tout en réduisant la mobilité des individus ce qui réduit de fait leurs relations. Mais, les précarités signifient aussi « *des sentiments d'inutilité, d'abandon et de stigmatisation* »¹⁰⁴ qui rendent également malaisée la

102 Solaz Anne, « Chômage et vie en couple : quelles relations ? », *Regards croisés sur l'économie*, vol. 13, n°1, 2013, p. 72.

103 En 2015, 3 % des personnes de 16 ans ou plus sont isolées de leur famille et de leur entourage, 7 % sont isolées uniquement de leur famille et 13 % uniquement de leur entourage. La même enquête établit que 8 % des personnes se sentent seules, le sentiment de solitude ne concerne pas exclusivement les personnes isolées. François Gleizes, Sébastien Grobon, Stéphane Legleye, « 3 % des individus isolés de leur famille et de leur entourage : un cumul de difficultés socioéconomiques et de mal-être », INSEE Première, n°1770, septembre 2019. Avec une définition très extensive de l'isolement, la Fondation de France discerne près de 10 % de la population en situation d'isolement en utilisant les données d'une enquête du CREDOC. Fondation de France, *Les solitudes en France. Rapport 2016*.

104 Van de Velde Cécile, « La fabrique des solitudes », dans Rosanvallon P., (éd.), *Refaire société*, Seuil, 2011, p. 35.

formation de liens sociaux. Ainsi, les liens électifs ou les formes d'engagement dans la vie associative sont particulièrement faibles lorsque les ressources font défaut¹⁰⁵. A ces formes d'isolement s'ajoutent celles que connaissent les personnes confrontées durablement au chômage¹⁰⁶ ou encore les actifs qui, malgré leur insertion dans l'emploi, connaissent du fait des nouvelles formes de management une individualisation plus marquée de leurs conditions de travail¹⁰⁷ ou bien encore ceux qui, comme les agriculteurs, sont nombreux à se retrouver démunis face aux défis que leur profession doit relever. Ces isolements multiples sont par conséquent susceptibles de provoquer de la souffrance sociale et psychique et des effets délétères sur la santé – de la hausse des taux de suicide chez les actifs, par exemple chez les agriculteurs¹⁰⁸, à la surconsommation de médicaments psychotropes¹⁰⁹.

Tableau 8 : Profil des personnes en situation d'isolement relationnel, toutes choses égales par ailleurs.

	Risques relatifs relativement à l'absence d'isolement		
	Isolé de la famille et de l'entourage	Uniquement isolé de la famille	Uniquement isolé de l'entourage
Femmes	Réf.	Réf.	Réf.
Hommes	2,32**	1,74**	1,00
16-24 ans	0,57	2,09**	0,28**
25-39 ans	Réf.	Réf.	Réf.
40-49 ans	1,85**	1,64**	1,59**
50-64 ans	2,39**	1,58**	2,17**
65 ans ou plus	2,45**	1,46**	2,54**
Aucun diplôme	2,56**	1,38**	1,58**
Inférieur au Bac	1,54**	1,23*	1,13*
Bac	1,22	1,26*	0,93
Bac + 2	0,90	1,06	0,99
Supérieur à Bac + 2	Réf.	Réf.	Réf.

105 Prouteau Lionel, Wolff François-Charles, « La participation associative en France : une analyse longitudinale », *Économie & prévision*, vol. 192, n°1, 2010.

106 Schnapper Dominique, *L'épreuve du chômage*, Gallimard, 1981. Il s'agit des personnes qui relèvent de la catégorie du chômage total dans la typologie qui comprend également les catégories de chômage différé et chômage inversé.

107 Boltanski Luc et Chiapello Eve, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, 1999.

108 Sur la surmortalité par suicide chez les agriculteurs, voir le *Bulletin Épidémiologique Hebdomadaire*, n°3-4, février 2019.

109 Dejours Christophe, *Souffrance en France*, Seuil, 1998.

Personne seule	Réf.	Réf.	Réf.
Famille monoparentale	1,17	1,14	1,01
Couple sans enfant	0,92	0,80**	1,24**
Couple avec au moins un enfant	1,28	1,11	1,20**
Autre type de ménage (ménage complexe)	1,27	1,17	0,98
En emploi	1,01	1,06	0,93
Au chômage	Réf.	Réf.	Réf.
1 ^{er} quintile de niveau de vie	2,05**	1,49**	1,34**
2 ^e quintile	1,38*	1,17	1,23**
3 ^e quintile	1,06	1,12	1,22**
4 ^e quintile	1,23	1,33**	1,06
5 ^e quintile	Réf.	Réf.	Réf.
Commune rurale	0,73*	0,67**	0,88*
Unité urbaine de 2 000 à 49 999 habitants	0,72*	0,78**	0,89
Unité urbaine de 50 000 à 199 999 habitants	0,83	0,83	0,98
Unité urbaine de 200 000 habitants ou plus	0,82	0,67**	0,94
Agglomération de Paris	Réf.	Réf.	Réf.

Note : régression de Poisson modifiée. Significativité à 10 % (*) ou à 5 % (**).

Lecture : par rapport aux personnes non isolées, les hommes ont 2,32 fois plus de chances que les femmes d'être isolés de leur entourage et de leur famille. Champ : personnes âgées de 16 ans ou plus résidant en ménage ordinaire en France métropolitaine.

Source : Insee, enquête SRCV 2015.

Enfin, si les précarités socioéconomiques freinent la mobilité sociale, professionnelle et géographique, tout en réduisant la diversité de la sociabilité élective, elles concourent alors au renforcement des formes de ségrégation. Cette notion désigne l'inégale distribution spatiale des populations et leur concentration selon des critères économiques, sociaux, ethniques ou encore religieux¹¹⁰. La ségrégation devient problématique pour le lien social lorsqu'elle apparaît fondée sur les inégalités de ressources économiques, sociales et culturelles, et caractérisée par des frontières très étanches qui limitent les relations sociales entre les différents groupes¹¹¹. Dès lors, l'intégration à la société tout comme l'intégration de la société sont mises en difficulté. Tout en tempérant la thèse d'une accentuation de la ségrégation spatiale en France, les travaux d'Edmond Préteceille portant sur l'Île-de-France ont permis de préciser qu'en dépit du « *maintien d'une partie centrale mélangée de la distribution socio-spatiale* » qui contribuait à une certaine mixité, il se produisait toutefois un « *accroissement de la distance sociale entre les deux extrêmes de la distribution* »¹¹². Les ségrégations consistent en des distances spatiales

110 Grafmeyer Yves, « La ségrégation spatiale », dans Paugam S. (éd.), *L'exclusion. L'état des savoirs*, La Découverte, 1996.

111 Ibid., p. 212.

112 Préteceille Edmond, « La ségrégation sociale a-t-elle augmenté ? La métropole parisienne entre polarisation et mixité », *Sociétés contemporaines*, vol. 62, n°2, 2006, p. 85.

doublées de distances sociales, elles se matérialisent par un certain degré d'éloignement vis-à-vis d'un ensemble de ressources et de droits nécessaire à la vie sociale : accès au logement ou à un logement décent, aux services publics, à des équipements de santé¹¹³, à des formations scolaires adaptées et de qualité¹¹⁴. Elles mettent en question les liens de citoyenneté, notamment le principe d'égalité sur lequel ils reposent et, finalement, la capacité de l'Etat à répondre aux besoins des populations, à assurer leur protection.

Pour aller plus loin, voir annexe 2 : De l'expérience de la déficience des liens sociaux aux formes inégales de l'intégration.

113 Ibid., p. 212.

114 Préteceille Edmond, « La ségrégation sociale a-t-elle augmenté ? La métropole parisienne entre polarisation et mixité », *Sociétés contemporaines*, vol. 62, n°2, 2006, p. 85.

Annexes

Annexe 1 : Catégories socioprofessionnelles, positions et relations sociales.

1) La nomenclature des PCS en débat.

Deux objections majeures sont fréquemment adressées à la nomenclature des PCS : d'une part, on déplore les incertitudes relatives à la technique de codage fondée sur des noms d'activités professionnelles, d'autre part, on lui objecte l'hétérogénéité des groupes professionnels qu'elle définit. Alain Desrosières et Laurent Thévenot ont apporté plusieurs arguments pour défendre la cohérence et la pertinence de la nomenclature¹¹⁵.

Ils ont souligné que les incertitudes liées au codage sont inhérentes au monde social lui-même. La définition des activités professionnelles est fluctuante. Elargir les intitulés (ne pas s'en tenir à des activités professionnelles précises) permet de réduire cette incertitude au prix d'un supplément d'approximation, et de prendre en compte les regroupements qui s'opèrent spontanément dans la vie sociale et professionnelle. De plus, pour des questions d'opérationnalité, l'infinie variété des cas doit nécessairement être réduite en un nombre fini de classes. De la sorte, la cohérence est garantie, car « *des principes de construction identiques ont orienté la fabrication des postes détaillés et celle des regroupements. Ainsi, la même logique d'homogénéité socioprofessionnelle est mise en œuvre tout au long de l'arborescence. Chaque poste à quelque niveau qu'il soit, est caractérisé par des systèmes d'oppositions relatives par rapport à des postes voisins, et exemplifié par des cas typiques entourés de cas assimilés et de cas limites* »¹¹⁶.

Quant à la question de l'hétérogénéité, les auteurs ont souligné que dans les sociétés modernes, les critères d'appartenance sociale sont multiples – culturels, professionnels, économiques –, l'hétérogénéité de la grille des PCS doit, en conséquence, être interprétée comme une tentative pour rendre compte de cette multiplicité. En effet, l'efficacité heuristique de la grille tient pour une large part à son caractère bidimensionnel : objectivement fondée sur des critères juridiques, professionnels et économiques, la grille rend également compte des différenciations culturelles et sociales qui leur sont associées. Par exemple, la distinction salariés/non-salariés, justifiée d'un point de vue statutaire (régime juridique applicable au regard de l'activité professionnelle exercée, situation hiérarchique et degré de subordination), appropriée d'un point de vue professionnel (autonomie dans le travail) et légitime d'un point de vue économique (choix des agents, propriété du capital), s'est révélée sociologiquement et culturellement pertinente au regard des observations portant sur les attitudes culturelles et les comportements

115 Desrosières Alain, Thévenot Laurent, *Les catégories socioprofessionnelles*, [1988], La Découverte, 2002. En particulier, le chapitre V : « Efficacité de la nomenclature et cumul des connaissances ».

116 Desrosières Alain, « La nouvelle nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles », *Données Sociales*, 1984, p.538.

politiques.

Toutefois, au niveau agrégé (8 postes dont 6 pour les actifs) les regroupements très larges ne peuvent éviter les dissemblances internes. Ainsi, la catégorie sociale des employés, par exemple, n'est-elle pas une fiction ? A l'évidence, il existe des caractéristiques communes aux individus que l'on regroupe dans cette catégorie. Leur niveau de qualification et de diplôme, leur statut, leur pouvoir hiérarchique ou encore le type d'activité exercée permettent la mise en équivalence constitutive de la catégorie. Cependant, des différences flagrantes la rendent disparate. Les qualifications de l'employé administratif ne sont pas celles du personnel de service affecté au nettoyage. Le statut de salarié de l'employé d'une administration publique qui s'accompagne le plus souvent de droits sociaux importants, de la stabilité de l'emploi et de possibilités de promotion est très éloigné par exemple de celui du commis ou du serveur de restaurant qui, bien que salariés eux aussi, peuvent connaître des conditions de travail et de rémunération beaucoup plus défavorables, marquées par la précarité du fait, entre autres, de l'ampleur des contrats à durée déterminée (CDD) dans leur secteur. Enfin, l'employé de commerce exerçant en librairie possèdera bien souvent un niveau d'instruction assez élevé et aura des pratiques culturelles très éloignées de celles d'un employé de maison. Cette difficulté n'est pas néanmoins insurmontable, car la grille des PCS à un niveau plus fin, par exemple au niveau 24 postes dont 19 pour les actifs, désagrège la catégorie « employés » en quatre sous-catégories (*Employés de la fonction publique, Employés administratifs d'entreprise, Employés de commerce, Personnels des services directs aux particuliers*) qui rendent possible une approche plus fine.

D'autres objections ont encore été adressées à la grille des PCS. Par exemple, une variable économique importante comme le revenu qui détermine le niveau de vie reste au second plan. En outre, des chevauchements en matière de revenu entre catégories socioprofessionnelles sont présents et brouillent les frontières entre catégories. Par exemple, si l'on ne considère que les catégories de salariés, le revenu moyen des *ouvriers* est plus faible et que celui des *cadres et professions intellectuelles supérieures*, mais tous les cadres n'ont pas pour autant des revenus supérieurs à ceux de certains ouvriers. Par ailleurs, c'est au sein de la catégorie *professions Intermédiaires* que les écarts de revenus sont les plus importants. Les chevauchements entre catégories en matière de revenu disponible et les écarts de niveau de vie au sein des différentes catégories ont conduit à mettre en doute le pouvoir explicatif des PCS puisque leur hétérogénéité les transforme en une espèce de « boîte noire ». Telle est l'analyse de Dominique Goux et d'Éric Maurin lorsqu'ils essaient de discerner les facteurs qui rendent compte des différences de retard scolaire chez les enfants. « Il est difficile de déterminer ce que mesure exactement la catégorie socioprofessionnelle du père, qui est un indicateur synthétique à la fois du revenu, du diplôme, de l'expérience professionnelle, mais aussi de l'autonomie dans le travail et d'autres variables encore »¹¹⁷. Mais, les PCS sont-elles des « variables » ? Et, le prétendent-elles ? Leur visée est bien de synthétiser un ensemble de caractéristiques, de mettre à l'épreuve leur solidarité afin d'appréhender un milieu social.

117 Dominique Goux et Éric Maurin, « La persistance du lien entre pauvreté et échec scolaire », France, *Portrait social 2000-2001*, INSEE.

Tableau 9 : Recomposition des clivages sociaux et mise en question des PCS.

Clivages sociaux	Travaux sociologiques
Nouvelles formes d'organisation du travail et de gestion de la main-d'œuvre.	Boltanski Luc, Chiapello Eve, <i>Le nouvel esprit du capitalisme</i> , Gallimard, 1999.
Recomposition des inégalités et inégalités intracatégorielles.	Fitoussi Jean-Paul, Rosanvallon Pierre, <i>Le nouvel âge des inégalités</i> , Seuil, 1996.
Mutations contemporaines du monde ouvrier.	Olivier Schwartz, « Peut-on parler des classes populaires ? », <i>La Vie des idées</i> , 13 septembre 2011. Olivier Schwartz, « Vivons-nous encore dans une société de classes ? Trois remarques sur la société française contemporaine », <i>La Vie des idées</i> , 22 septembre 2009
Clivages intergénérationnels.	Chauvel Louis, <i>Le destin des générations. Structure sociale et cohortes en France au XX^e siècle</i> , PUF, 1998.
Clivages ethniques.	Fassin Éric, Fassin Didier, (dir.), <i>De la question sociale à la question raciale ? Représenter la société française</i> , La Découverte, 2011.
Clivage fondé sur le statut d'emploi.	Maurin Éric, <i>L'égalité des possibles</i> , Le Seuil, 2002.
Inégalités de genre.	Laufer Jacqueline, Marry Catherine, Maruani Margaret (dir.), <i>Le travail du genre. Les sciences sociales du travail à l'épreuve des différences de sexe</i> , La Découverte, 2003.
Ségrégation spatiale.	Oberti Marco, Préteceille Edmond, <i>La ségrégation urbaine</i> , La Découverte, 2016.

2) Les PCS, un cadres d'analyse encore pertinent.

Nonobstant les objections dont les PCS ont été la cible, leur pertinence heuristique pour rendre compte des disparités sociales demeure indiscutable. Les enquêtes qui s'appuient sur elles, mettent effectivement en évidence des différences significatives entre catégories socioprofessionnelles en matière économique (employabilité, chômage, précarité), sociale (modes de consommation, mobilité, sociabilité, participation politique), culturelle (pratiques de loisirs, carrières scolaires) et démographique (fécondité, homogamie...) en particulier. Ces catégories constituent donc une base solide permettant de produire un savoir cumulatif à partir de résultats d'enquêtes susceptibles de corroborer le bien-fondé des catégories

ou de suggérer des adaptations. Statique par définition, la grille permet toutefois de suivre des évolutions et rien n'empêche d'envisager des aménagements comme en 2003¹¹⁸.

Plus encore, d'un strict point de vue descriptif, les enquêtes récentes établissent une forte correspondance entre les représentations des agents sociaux et la manière dont la grille des PCS et ses critères délimitent les différentes catégories sociales. On peut ainsi à partir d'un jeu de cartes proposé aux enquêtés, leur demander de procéder à des regroupements de différents profils socioprofessionnels afin d'observer comment ils élaborent une classification. « *L'examen de ces catégorisations ordinaires conduit à relever la place centrale de la dimension professionnelle. Lorsque l'on observe les résultats du jeu au niveau le plus agrégé, la distinction indépendants/salariés, puis la hiérarchisation du salariat sous l'angle des emplois occupés ressortent comme le mode dominant de structuration de l'espace socioprofessionnel* ». Par conséquent, « *ces logiques de classement mobilisées confirment qu'il existe encore aujourd'hui des formes de convergence entre les manières ordinaires de catégoriser le monde social et les critères sous-jacents à la construction de la nomenclature des PCS* »¹¹⁹.

Les classifications socioprofessionnelles sont des outils de mise en ordre de la réalité sociale à des fins de connaissance, mais surtout à des fins pratiques – dénombrer, enquêter, planifier. La grille des PCS traduit donc un ordre social. Elle met en avant des critères de classement – les qualifications pour les salariés ou le nombre d'employés pour les patrons. Or, ces critères entrent de plein pied dans les conceptions de la hiérarchie sociale qui circulent dans la société. Pour le dire autrement, en ordonnant le monde social, la nomenclature produit des « *effets de classement* » ou, du moins, consolide la représentation de certains classements, particulièrement les plus prégnants.

Comme Laurent Thévenot et Alain Desrosières l'avaient souligné, les classifications statistiques sont d'autant plus réelles que les individus et les groupes classés se les approprient et affirment leur existence collective à travers des actions de représentation de type professionnel ou syndical. Et, l'existence même de la grille leur offre quelques raisons de le faire. Une fois définies et mises en fonctionnement par la classification de l'INSEE, les catégories socioprofessionnelles vont se diffuser et faire partie de la connaissance ordinaire des agents sociaux. Ces derniers les utiliseront pour se repérer dans la société, pour faire des rapprochements et des comparaisons. La consistance de ces catégories est également consolidée par le recoupement de leurs critères et les dispositions des conventions collectives ou le statut de la fonction publique.

118 Amossé Thomas, « Catégories socioprofessionnelles : quand la réalité résiste ! Après le crépuscule, une nouvelle aube ? », *Revue française de socio-économie*, n°10, 2012. Coutrot Laurence, « Les catégories socioprofessionnelles : changement des conditions, permanence des positions ? », *Sociétés contemporaines*, n° 45-46, 2002.

119 Deauvieu Jérôme, Penissat Étienne, Brousse Cécile et Jayet Cyril, « Les catégorisations ordinaires de l'espace social français. Une analyse à partir d'un jeu de cartes », *Revue française de sociologie*, vol. 55, n°3, 2014, p. 441.

Ainsi, certaines catégories socioprofessionnelles, définies dans la nomenclature des PCS, sont en étroite adéquation avec des groupes sociaux réels, fondés sur une identité sociale reconnaissable. C'est, à l'évidence, le cas des agriculteurs au-delà des dissemblances internes à ce groupe. De même, « *des ensembles tels que les professions libérales, les cadres, les professeurs, les employés ou les ouvriers, par exemple, évoquent des images relativement typées. De fait, l'existence même de ces systèmes de représentation contribue à donner une consistance particulière à l'ensemble socialement nommé* »¹²⁰.

Enfin, la nomenclature des PCS apparaît tout autant comme un « outil de preuve » que comme un « *outil de gouvernement* »¹²¹. Dès lors, même si elle revêt une forme logique et emprunte un langage technique, elle reste toutefois un produit issu de l'action de l'Etat et de ses administrations. Autrement dit, elle émane d'une instance qui, à l'instar d'autres formations sociales, use de son autorité pour imposer des divisions sociales. La certification (des diplômes, par exemple), l'homologation (entre autres des professions), l'institutionnalisation (des procédures de négociation professionnelle) fondent une reconnaissance juridique et sociale qui donne vie à des groupes et à des formes de représentations. La lutte des classements devient ainsi un élément fondamental des sociétés modernes. « *Le pouvoir d'imposer une vision des divisions, c'est-à-dire le pouvoir de rendre visibles, explicites, les divisions sociales implicites, est le pouvoir politique par excellence : c'est le pouvoir de faire des groupes, de manipuler la structure objective de la société* »¹²².

Annexe 2 : De l'expérience de la déficience des liens sociaux aux formes inégales de l'intégration

1) Des processus de délitement des liens sociaux : désaffiliation et disqualification sociale.

Appréhender les processus de précarisation, d'affaiblissement des liens familiaux, et d'accentuation des phénomènes de ségrégation et d'isolement, suppose que l'on considère, d'une part les structures sociales et la hiérarchie des positions qu'elles définissent et, d'autre part, les trajectoires des individus et leurs expériences personnelles. Dimensions macrosociologiques et aspects microsociologiques s'entremêlent. Les notions de désaffiliation et de disqualification sociale permettent de faire tenir ensemble ces deux dimensions dans l'analyse des facteurs qui fragilisent le lien social.

Robert Castel a montré dans *Les métamorphoses de la question sociale* (1995) comment la précarité professionnelle déclenchait un processus de désaffiliation, défini comme « *le décro-*

120 Desrosières A., Thevenot L., « Les mots et les chiffres : les nomenclatures socioprofessionnelles », *Économie et statistique*, n° 110, avril 1979, p. 53.

121 Alain Desrosières, *Pour une sociologie historique de la quantification*, tome 1. *L'argument statistique*, Presses Ecole des Mines, 2008, p.7.

122 Pierre Bourdieu, *Choses dites*, Minuit, 1987, p. 164.

chage par rapport aux régulations à travers lesquelles la vie sociale se reproduit et se reconduit»¹²². Ces régulations professionnelles, juridiques, assurantielles – sociales au sens large – liées à l'intégration dans le travail et par le travail sont articulées aux différentes sociabilités, et tout particulièrement aux liens familiaux, qu'elles contribuent à consolider. Car, « *il existe en effet – comme Robert Castel le souligne – une corrélation forte entre la place occupée dans la division du travail et la participation aux réseaux de sociabilité et aux systèmes de protection qui couvrent les individus face aux aléas de l'existence* »¹²³. Lorsque les liens professionnels (ou de participation organique) deviennent plus fragiles, il en découle une insécurité qui confronte les individus à des situations de vulnérabilité sociale, caractérisées par « *la précarité du travail et la fragilité des supports relationnels* »¹²⁴. En cas de rupture, la désaffiliation sanctionne un éloignement durable vis-à-vis de l'activité professionnelle qui tend à accentuer pauvreté matérielle et appauvrissement relationnel. Ils deviennent alors des « *inutiles au monde* ». La notion de disqualification sociale définie par Serge Paugam recoupe partiellement celle de désaffiliation tout en la prolongeant puisqu'elle se focalise davantage sur les expériences des personnes qui, confrontées à des situations de précarité économique et de dépendance, doivent assumer leur identité et construire leurs relations sociales¹²⁵. Ainsi, un mouvement de ruptures cumulatives peut prendre forme et produire à la fois un défaut de protection matérielle et un déni de reconnaissance menaçant alors d'exposer les personnes à l'humiliation, au mépris et à l'indignité.

122 Castel Robert, *La montée des incertitudes, Travail, protections, statut de l'individu*, Seuil, 2009.

123 Castel Robert, *Les métamorphose de la question sociale*, Gallimard, 1995, p. 17.

124 Ibid., p. 17.

125 Paugam Serge, *La disqualification sociale. Essai sur la nouvelle pauvreté*, PUF, 1991.

Tableau 10: La rupture des liens sociaux selon Serge Paugam.

	Déficit de protection	Déni de reconnaissance
Lien de filiation	Impossibilité de compter sur ses parents ou ses enfants en cas de difficulté	Abandon, mauvais traitements, mésestime durable, rejet Sentiment de ne pas compter pour ses parents ou pour ses enfants
Lien de participation élective	Isolement relationnel	Rejet du groupe des pairs Trahison, abandon
Lien de participation organique	Lien occasionnel avec le marché de l'emploi Chômage de longue durée, entrée dans une carrière d'assisté	Humiliation sociale Identité négative Sentiment d'être inutile
Lien de citoyenneté	Éloignement des circuits administratifs Incertitude juridique Vulnérabilité à l'égard des institutions Absence de papiers d'identité Exil forcé	Discrimination juridique Non-reconnaissance de droits civils, politiques et sociaux Apathie politique

Source : Paugam Serge, *Le lien social* [2008], PUF, 2018, p. 90.

2) L'imbrication des liens et la spirale de leur affaiblissement.

Lorsque les différents liens sociaux sont ébranlés, leur entrecroisement produit un enchevêtrement de boucles causales. Dès lors, si les précarités professionnelles et économiques affectent les différents types de liens, le relâchement de ces derniers contribue symétriquement à l'affaiblissement des liens de participation organique.

Par exemple, ruptures conjugales et divorces ne sont pas sans effets sur les trajectoires professionnelles des membres du couple. D'abord, la disparition de la division des tâches au sein du foyer et des services réciproques nuit de fait à l'investissement professionnel, car les contraintes domestiques supportées par chacun des ex-conjoints deviennent plus importantes. Ensuite, la séparation du couple entraîne également la disparition totale ou complète du réseau de relation que chacun des membres pouvait mettre à disposition de son conjoint. Or, on sait que ces liens faibles se révèlent efficaces, en particulier, pour retrouver un emploi. Enfin, la rupture conjugale peut être une épreuve douloureuse qui affecte les attitudes, les motivations et éventuellement la santé des personnes. Ces effets sont d'autant plus défavorables que les personnes vivant en couples avant la séparation étaient en emploi précaire ou inactives¹²⁶.

126 Bonnet Carole, Solaz Anne, Algava Élisabeth, « Les changements professionnels en France autour de la séparation conjugale », *Population*, vol. 65, n° 2, 2010.

Dans la même perspective, lorsque les familles sont confrontées à des formes multiples de précarités, les ressources qu'elles allouent aux enfants sont affectées, leur socialisation et leurs missions d'éducation mises à mal. Dans un certain nombre de cas, les services sociaux chargés de la protection de l'enfance qui revient aux départements, décident de placer les enfants dans des structures spécialisées ou des familles d'accueil. Il s'agit bien d'une rupture familiale majeure puisque les liens de filiation sont suspendus. Quelles trajectoires sociales ces enfants connaissent-ils par la suite ? D'abord, la dégradation des liens de filiation a un impact significatif sur les trajectoires scolaires des enfants. Toutes choses égales par ailleurs, les adolescents pris en charge par l'aide sociale présentent des probabilités plus élevées de décrochage et de retard scolaires¹²⁷. Ensuite, ces difficultés répétées dans leur parcours de formation nuisent aux liens de participation organique qu'ils ont par la suite à nouer.

Enfin, si les ruptures familiales et les différentes formes d'isolement haussent les risques de précarité professionnelle, les ségrégations spatiales y contribuent également. Elles opèrent, par exemple, à travers des *effets de quartiers* et des *effets de pairs* qui renvoient aux effets nets, positifs ou négatifs, induits par les interactions entretenues au sein de ces espaces et de ces groupes spécifiques par rapport aux effets liés à d'autres lieux et d'autres relations. Dans le cas des quartiers de relégation et de sociabilités amicales circonscrites à ces derniers, ces effets peuvent s'avérer défavorables aux liens de participation organique. Si le quartier devient une enclave que l'on quitte rarement – cas des chômeurs de longue durée par exemple¹²⁸ –, les possibilités de tisser des liens faibles suffisamment diversifiés seront limitées¹²⁹.

De même, les effets de quartier et de pairs que connaissent les populations faiblement dotées en capital économique et culturel, risquent d'affecter négativement les trajectoires scolaires. Si peu d'exemples de réussite scolaire et professionnelle sont présents dans l'entourage ou le cercle de relations, l'émulation ou la motivation que requièrent l'engagement dans les études et la capacité de se projeter sur un horizon long risquent d'être insuffisantes¹³⁰.

L'imbrication des différents liens sociaux et leur interdépendance explique pourquoi l'affaiblissement ou la rupture de l'un d'entre eux menace de déstabiliser l'ensemble des composantes du lien social. Toutefois, les différents types de liens sociaux peuvent aussi entretenir des rapports de complémentarité. Dans leur célèbre enquête sur *Les chômeurs de Marienthal* (1933),

127 Mainaud Thierry, « Échec et retard scolaire des enfants hébergés par l'aide sociale à l'enfance », *Etudes et Résultats*, DREES, n°845, juillet 2013.

128 Valat Emmanuel, « Le chômage de longue durée des travailleurs d'origine étrangère affecte-t-il leur propension à nouer des liens sociaux hors de leur groupe d'origine ? Une évaluation pour la France métropolitaine », *Revue économique*, vol. 70, n° 2, 2019.

129 A l'inverse le quartier peut aussi être pour certaines catégories sociales le lieu où prend forme une configuration favorable des liens sociaux. Voir Cousin Bruno, Paugam Serge, « Liens locaux et déclinaisons de l'entre-soi dans les quartiers de classes supérieures », dans Paugam S., (éd.), *L'intégration inégale. Force, fragilité et rupture des liens sociaux*, PUF, 2014.

130 Authier Jean-Yves, Bacqué Marie-Hélène, Guérin-Pace France, (éd.), *Le quartier. Enjeux scientifiques, actions politiques et politiques sociales*, La découverte, 2006.

Paul Lazarsfeld, Marie Jahoda et Hans Zeisel indiquaient que face à l'adversité du chômage et de la pauvreté, les relations de couple pouvaient, dans un nombre de cas certes limité, s'améliorer. Cette possibilité de renforcement des liens de filiation est-elle aujourd'hui davantage présente ? Si l'on suit François de Singly, la famille contemporaine, au sein de laquelle l'amour est devenu le mode relationnel central, valorise les relations gratuites et inconditionnelles et se place au service de chacun de ses membres¹³¹.

Dès lors, si la précarité croît, notamment chez les jeunes adultes en phase d'insertion professionnelle, la solidarité familiale peut s'intensifier et apporter des ressources monétaires et relationnelles permettant de faire face aux difficultés. Une solidarité familiale, en l'occurrence de type mécanique, est alors à même de compenser les défaillances de la solidarité sociale de type organique. Mais, comme Louis Chauvel l'a montré l'accroissement des inégalités intergénérationnelles tend à accentuer les inégalités intragénérationnelles. Par conséquent, « *les jeunes les plus fragiles n'ont justement rien à attendre d'une famille défaillante, la solidarité familiale les laissant à l'écart de toute ressource. Les premiers bénéficiaires, en revanche, seront les membres des familles aisées, contribuant ainsi à une tendance de la société salariale : la tendance à la repatrimonialisation* »¹³². De même, les liens de citoyenneté qui reposent entre autres, sur les politiques sociales d'accompagnement et de protection sont appelés à soutenir les individus et les familles qui traversent des difficultés. Sont-ils en mesure de compenser l'affaiblissement des autres liens sociaux ? Les ressources qu'ils assurent aux individus s'avèrent souvent indispensables, mais lorsque la précarité économique et matérielle persiste et affaiblit les autres liens, la dépendance des bénéficiaires aux politiques sociales se renforce. Leur identité en souffre et ils sont alors confrontés à un possible déni de reconnaissance. Or, si l'on suit Nicolas Duvoux, il faut prendre en considération le fait que les aides sociales sont de plus en plus souvent conditionnées : elles exigent des bénéficiaires qu'ils se soumettent à une norme institutionnelle d'autonomie, qu'ils s'engagent dans des dispositifs de réinsertion et déploient des efforts pour retourner rapidement sur le marché du travail. Le hiatus entre la norme institutionnelle d'autonomie et l'autonomie véritable des personnes elles-mêmes est patent¹³³. À l'évidence, les liens de citoyenneté auxquels elles ont accès sont altérés. Enfin, pour les populations les plus fragiles, le renforcement de certains liens électifs ou des solidarités communautaires, liées par exemple au quartier, solidifient les liens forts et créent des formes de solidarité de type plus mécanique, nécessaires aux individus. Mais, les liens faibles se réduisent et la diversité des liens sociaux s'amenuise. L'intégration au groupe via des liens de dépendance peut aller contre l'intégration à la société.

131 François de Singly, *Le soi, le couple et la famille*, Nathan, 1996.

132 Chauvel Louis, *Le destin des générations. Structure sociale et cohortes en France du XXe siècle aux années 2010*, PUF, [1998], préface de la nouvelle édition 2010.

133 Duvoux Nicolas, *L'autonomie des assistés. Sociologie des politiques d'insertion*, PUF, 2009.

La thématique de la possible compensation de certains liens sociaux défaillants par d'autres occupe une place centrale dans la sociologie des phénomènes de bandes de jeunes. Les bandes sont des groupes informels, relativement stables, dont l'action, généralement transgressive, entretient un rapport d'opposition plus ou moins marqué avec leur environnement. Marwan Mohammed a bien précisé comment « *d'un côté, les bandes représentent une forme de délitement du lien social et, de l'autre, elles intègrent, pansent certaines plaies individuelles et collectives et permettent de gérer la relégation sociale* »¹³⁴. Le concept d'anomie introduit par Durkheim, puis repris et redéfini par Merton de manière opératoire, s'avère ici pertinent. Il renvoie à l'écart qui existe entre les buts qu'une société et une culture définissent et présentent comme accomplissements et les moyens qu'elles mettent à la disposition des individus et des groupes pour les réaliser¹³⁵. Lorsque la distance entre buts et moyens devient trop importante, l'anomie surgit. Or, les jeunes qui sont engagés dans des bandes cumulent habituellement un ensemble de désavantages sociaux et spatiaux : ségrégation, précarité et discrimination. Dans ce cas, la logique d'intégration sociale portée par la famille, l'école, ou l'action d'autres institutions comme les associations ou les administrations publiques peut ne pas suffire et se heurter à une logique d'attachement à la bande. Pourquoi cette dernière est-elle en mesure de compenser la déficience des autres liens sociaux ? Parce qu'au-delà des incertitudes et de la dureté des conditions auxquelles la bande expose, elle apporte trois formes de compensation. D'abord une estime sociale difficile à trouver ailleurs et qui permet de mettre à distance l'indignité et la disqualification liées à la précarité. L'action des bandes est également le moyen d'une compensation matérielle¹³⁶. Elle participe enfin à la construction d'une identité plus positive, inscrite dans une histoire – celle du quartier souvent – permettant une mise en récit porteuse de significations valorisées¹³⁷. Toutefois, la vie en bande réduit et appauvrit le lien social, elle implique des allégeances en contradiction avec l'autonomie attendue des individus et ne procure qu'une intégration éphémère, très marginale et finalement caduque.

En somme, la stabilité des liens sociaux et leur intensité, leur robustesse tout comme leur diversité sont variables. Quant à leurs entrecroisements, ils forment des configurations différenciées plus ou moins protectrices selon les ressources que procurent les positions et les relations sociales. Serge Paugam a proposé une typologie des formes inégales de l'intégration qui met en évidence la manière dont s'imbriquent et se renforcent les différentes dimensions du lien social. « *Il existe une forte probabilité que les personnes les mieux intégrées dans une*

134 Mohammed Marwan, *La formation des bandes. Entre la famille, l'école et la rue*, PUF, 2011.

135 Merton Robert, *Social Theory and Social Structure*, [1949], The Free Press, 1968, p. 225.

136 Nasser Tafferant, *Le Business. Une économie souterraine*, PUF, 2007.

137 Mohammed Marwan, « La force paradoxale des bandes de jeunes : compensation et marginalisation sociale », dans Paugam S. (éd.), *L'intégration inégale. Force, fragilité et rupture des liens sociaux*, PUF, 2014.

dimension le soient aussi dans les autres et, inversement, que les personnes les moins bien intégrées le soient aussi de façon quasi systématique dans toutes les dimensions. Mais entre ces deux extrêmes, il existe aussi des situations intermédiaires »¹³⁸. Cette typologie articule l'état objectif des liens sociaux que connaissent les individus et leurs expériences subjectives.

Tableau 11: Typologie des formes inégales de l'intégration

	État des liens sociaux	Expérience vécue
<i>Intégration assurée</i>	Forts, stabilisés et entrecroisés	Distinction
<i>Intégration fragilisée</i>	Non rompus, mais incertains	Frustration
<i>Intégration compensée</i>	Partiellement rompus	Résistance
<i>Intégration marginalisée</i>	Rompus de façon cumulative	Survie

Source : Paugam Serge, « Les paliers de l'intégration », dans Paugam S., (éd), *L'intégration inégale. Force, fragilité et rupture des liens sociaux*, PUF, 2014.

Le type-idéal de l'intégration assurée présente des formes de protection et de reconnaissance élevées qui consolident l'autonomie des individus et la possibilité pour eux d'orienter leur vie. Lorsque les liens sociaux deviennent plus instables, perdent de leur consistance, voire se rompent alors l'intégration s'affaiblit. L'intégration fragilisée expose à la frustration, c'est-à-dire à une expérience d'échec marquée par l'incertitude qui frappe la possibilité de réaliser un ensemble de projets auxquels on aspirait. Lorsque certains liens se brisent, ceux qui restent sont davantage mobilisés en vue de résister face à des formes de précarité plus déstabilisantes et à des dénis de reconnaissance. L'intégration compensée préserve encore l'accès à quelques ressources matérielles ou relationnelles. Mais, l'intégration marginalisée, caractérisée par l'inconsistance des liens condamne tout à la fois à la privation, à un sentiment d'indignité et à une extrême dépendance vis-à-vis des quelques formes de solidarité encore présentes

138 Paugam Serge, « Les paliers de l'intégration », dans Paugam S., (éd), *L'intégration inégale. Force, fragilité et rupture des liens sociaux*, PUF, 2014.

Bibliographie

-Comprendre et savoir illustrer le processus d'individualisation ainsi que l'évolution des formes de solidarité en connaissant la distinction classique entre solidarité « mécanique » et solidarité « organique »

Dumont Louis, *Essais sur l'individualisme. Une perspective anthropologique sur l'idéologie moderne*, Paris, Le Seuil, 1983.

Durkheim Emile, *De la division du travail social* [1893], PUF, 1991.

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

Durkheim E., *Le Suicide*, [1897], PUF, Paris, 1981.

Nisbet Robert, *La tradition sociologique*, PUF, 1966.

Simmel Georg, *Sociologie. Études sur les formes de socialisation*, [1908], PUF, Paris, 2010.

Tönnies Ferdinand, *Gemeinschaft und Geselleschaft*, Leipzig, Reiland, 1887, traduction française : *Communauté et société. Catégories fondamentales de la sociologie pure*, PUF, 2010.

Weber Max, *Economie et société*, [1920], 2 tomes, Pocket, 1995.

-Comprendre et pouvoir illustrer la diversité des liens qui relient les individus au sein de différents groupes sociaux (familles, groupes de pairs, univers professionnel, associations, réseaux).

Bidart Claire, Degenne Alain, Grossetti Michel, *La vie en réseau. Dynamique des relations sociales*, PUF, 2011.

Bigot Régis, Croutte Patricia, Hoibian Sandra, Müller Jörg, « Veux-tu être mon ami ? L'évolution du lien social à l'heure numérique », *CREDOC, Cahier de recherche*, décembre 2014.

Elias Norbert, *La société des individus*, Fayard, 1991.

McPherson Miller, Smith-Lovin Lynn, Cook James, « Birds of a Feather: Homophily in Social Networks », *Annual Review of Sociology*, 27, 2001.

Paugam Serge, *Le lien social*, [2008], Presses Universitaires de France, « Que sais-je ? », 2018.

Paugam Serge (dir.), *Repenser la solidarité*. Presses Universitaires de France, « Quadrige », 2011.

Singly François de, *L'individualisme est un humanisme*, Ed. de l'Aube, 2005.

Tarragoni Federico, *Sociologies de l'individu*, La Découverte, « Repères », 2018.

-Connaître les critères de construction des Professions et Catégories Socioprofessionnelles (PCS).

Amossé Thomas, « Catégories socioprofessionnelles : quand la réalité résiste ! Après le crépuscule, une nouvelle aube ? », *Revue française de socio-économie*, n°10, 2012.

Deauvieu Jérôme, Penissat Étienne, Brousse Cécile et Jayet Cyril, « Les catégories ordinaires de l'espace social français. Une analyse à partir d'un jeu de cartes », *Revue française de sociologie*, vol. 55, n°3, 2014.

Desrosières Alain et Thévenot Laurent, « Les mots et les chiffres : les nomenclatures socioprofessionnelles », *Économie et statistique*, n° 110, avril 1979.

Desrosières Alain, Thévenot Laurent, *Les catégories socioprofessionnelles*, [1988], La Découverte, 2002.

Desrosières Alain, « La nouvelle nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles », *Données Sociales*, 1984.

-Comprendre comment les nouvelles sociabilités numériques contribuent au lien social.

Bergström, Marie, *Les nouvelles lois de l'amour. Sexualité, couple et rencontres au temps du numérique*, La Découverte, 2019.

Breton Philippe, *Le culte de l'Internet. Une menace pour le lien social ?*, La Découverte, 2000.

Cardon Dominique, *Cultures Numériques*, Presses de Sciences Po, 2019.

Cardon Dominique et Smoreda Zbigniew (2014), « Réseaux et les mutations de la sociabilité », *Réseaux*, n°184-185, 2014.

Casilli Antonio, *Les liaisons numériques. Vers une nouvelle sociabilité*, Seuil, 2010.

Granjon Fabien, « Amitiés 2.0. Le lien social sur les sites de réseaux sociaux », *La Revue*, vol. 59, n°1, 2011.

Lachance, Jocelyn, *La famille connectée. De la surveillance parentale à la déconnexion des enfants*, ERES, 2019.

-Comprendre comment différents facteurs (précarités, isolements, ségrégations, ruptures familiales) exposent les individus à l'affaiblissement ou à la rupture de liens sociaux.

Bourdieu Pierre (éd.), *La misère du monde*, Seuil, 1992.

Castel Robert, *La Montée des incertitudes. Travail, protection, statut des individus*, Seuil, 2009.

Cingolani Patrick, « La société salariale à l'épreuve de l'anomie ou de la pluralité », dans : Robert Castel éd., *Changements et pensées du changement : Échanges avec Robert Castel*, La Découverte, 2012.

Donzelot Jacques, « Question urbaine et question sociale : qu'est-ce qui a changé ? » dans : Robert Castel éd., *Changements et pensées du changement: Échanges avec Robert Castel*, La Découverte, 2012.

Pan Ké Shon Jean-Louis, « Vivre seul, sentiment de solitude et isolement relationnel », *Insee Première*, n° 678, 2002.

Paugam Serge (éd.), *L'intégration inégale. Force, fragilité et rupture des liens sociaux*, PUF, 2014.

Paugam Serge, *La disqualification sociale. Essai sur la nouvelle pauvreté*, PUF, 2009.

Paugam Serge, *Le salarié de la précarité. Les nouvelles formes de l'intégration professionnelle*, PUF, 2007.

Valat Emmanuel, « Le chômage de longue durée des travailleurs d'origine étrangère affecte-t-il leur propension à nouer des liens sociaux hors de leur groupe d'origine : Une évaluation pour la France métropolitaine », *Revue économique*, vol. 70, n°2, 2019.

Quels sont les processus sociaux qui contribuent à la déviance ?

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre la distinction entre normes sociales et normes juridiques, et connaître la diversité des formes de contrôle social.
- Comprendre que la déviance et/ou la désignation d'un acte comme déviant se définissent comme une transgression des normes et qu'elles revêtent des formes variées selon les sociétés et, en leur sein, selon les groupes sociaux.
- Comprendre que la déviance peut s'analyser comme le produit de différents processus sociaux (étiquetage, stigmatisation, carrières déviantes).
- Comprendre et illustrer la distinction entre déviance et délinquance.
- Comprendre et illustrer les difficultés de mesure de la délinquance.



Table des matières

I. Bien définir les concepts pour bien les distinguer	4
A. Normes sociales et normes juridiques.....	4
<i>Les principales normes juridiques</i>	4
B. Les formes de contrôle social	5
C. Déviance et délinquance.....	6
1. Des formes variées de déviance	6
2. La relation entre la déviance et la délinquance	7
II. La mesure de la délinquance	8
A. Les statistiques policières et judiciaires	8
<i>Tableau 1 : Nombre des crimes et des délits enregistrés par la police et la gendarmerie en France à la fin du mois de juillet 2019 (sur les trois derniers mois, en données corrigées des variations saisonnières)</i>	8
<i>Tableau 2 : Condamnations selon la nature de la peine principale en France en 2017</i>	9
<i>Tableau 3 : Nombre de personnes écrouées en France au 1er janvier 2018</i>	9
B. Les enquêtes de victimation	10
<i>Tableau 4: Victimes de vols ou d'agressions en 2015 ou 2016 (en %)</i>	11
<i>Tableau 5 : Sentiment d'insécurité éprouvé par les personnes de 14 ans ou plus en 2017 (en %)</i>	11
C. Les enquêtes de délinquance autodéclarée	11
III. Expliquer et comprendre la déviance.....	12
<i>Repères pour les professeurs :</i>	12
A. Les théories du passage à l'acte	12
1. L'influence de l'environnement	12
a) <i>La ville, lieu de désorganisation sociale</i>	
b) <i>Les gangs : une réponse à la désorganisation sociale ?</i>	
<i>Intérêt et limites des observations participantes et des récits de vie</i>	15
2. Le décalage entre les normes et les valeurs	16
a) <i>Les dysfonctionnements sociaux</i>	16
b) <i>L'existence d'une sous-culture déviante</i>	17
B. Les théories de la réaction sociale.....	17
1. L'étiquetage.....	20
<i>L'ethnométhodologie</i>	19
2. Stigmates et stigmatisation	20
3. Les carrières déviantes	21
a) <i>Comment on devient fumeur de marijuana</i>	21
b) <i>La carrière des musiciens de jazz</i>	23
c) <i>La carrière anorexique</i>	24
<i>Utiliser le cinéma ou les séries télé pour illustrer la déviance</i>	26
Bibliographie indicative.....	27

Lave-toi les mains avant de manger ! Ne commence pas à manger tant que tout le monde n'est pas servi ! Ne mange pas avec tes mains ! Ne parle pas la bouche pleine ! Tu ne sors pas de table tant que le repas n'est pas terminé !

Combien de fois avez-vous entendu vos parents vous rappeler ces règles, surtout lorsque vous êtes invité à déjeuner chez vos grands-parents ou amis de vos parents.

En vous apprenant ces manières de table, vos parents ont cherché à vous transmettre les usages qui sont en vigueur aujourd'hui en France afin de vous éviter les remarques ou moqueries que pourraient vous adresser les adultes ou les autres adolescents choqués par vos mauvaises manières.

Les manières de table sont une **norme sociale, une règle de conduite en société**. Une norme sociale définit le domaine de l'action sociale en précisant ce que l'individu peut faire ou ne peut pas faire en société.

Dans un repas de famille, si vous vous serviez de la viande en sauce en la prenant avec vos doigts dans le plat, vous subiriez des remarques verbales de la part de vos parents et des marques de dégoûts de vos frères et sœurs. En mettant les mains dans le plat, vous ne respectez pas les bonnes manières, vous transgressez la norme sociale. **La déviance peut être définie comme une transgression des normes sociales qui fait l'objet d'une sanction**. Elle s'oppose à la conformité qui est le respect des normes sociales.

Remontons maintenant dans le temps et considérons que le repas a lieu au Moyen Age à la table d'un seigneur. Si l'on en croit Norbert Elias¹, la scène change totalement de nature. Les convives mangeaient avec les doigts, se servaient directement dans le plat, posaient la viande sur un morceau de pain, reposaient les os dans le plat de service...

Les manières de table ont ainsi évolué au cours du temps et un acte qui nous semble aujourd'hui déviant pouvait autrefois être considéré comme parfaitement normal.

Dans ce chapitre, il nous faudra alors souligner le caractère variable et dynamique des normes et par là de la déviance. Cette variété des normes mais aussi la réaction différenciée à la transgression des normes nous conduira à souligner la difficulté à mesurer la déviance mais aussi à l'expliquer ou à la comprendre.

1 ELIAS Norbert, *La civilisation des mœurs*, Pocket, 2003 (1939)

I. Bien définir les concepts pour bien les distinguer

La **déviance est la transgression des normes sociales**. Mais dans les sociétés contemporaines, une part importante des normes sont des normes juridiques. Comment peut-on différencier les normes juridiques des normes sociales ?

Le contrôle social (la régulation sociale) est le processus par lequel une société parvient à rendre conformes à ses normes les comportements de ses membres. Quelles formes revêt-il ?

La délinquance est la transgression des normes juridiques. Est-elle alors une forme particulière de déviance ou une notion spécifique ?

A. Normes sociales et normes juridiques

Dans les sociétés primitives, les normes sociales regroupent les mœurs et les usages. Selon William SUMNER², les mœurs représentent des impératifs moraux alors que les usages sont moins contraignants. Les dix commandements (le Décalogue) sont des impératifs moraux qui, selon la tradition biblique, auraient été transmis à Moïse par Dieu. Le plus célèbre et le plus impératif de ces dix commandements est sans conteste : « Tu ne tueras point ».

Les usages sont de simples habitudes qui, au cours du temps, ont fini par s'imposer. Les manières de table sont des usages tout comme les manières de s'habiller (le *dress code*).

Dès l'Antiquité, se développe un droit civil qui définit des règles juridiques qui s'appliquent aux citoyens. Certaines normes sociales édictées par les autorités publiques prennent alors un caractère plus formel en étant inscrites dans un texte juridique : ce sont les normes juridiques (voir encadré)

Les principales normes juridiques

La **Constitution** est un ensemble de textes juridiques qui définit les différentes institutions composant l'État et qui organise leurs relations.

Les lois sont des textes juridiques votés par le Parlement (Assemblée nationale et Sénat). Dans certaines circonstances, le Gouvernement peut être autorisé par le Parlement (article 38 de la Constitution) à prendre une mesure dans un des domaines juridiques relevant normalement de la loi : c'est une ordonnance.

Par **décret**, le Président de la République ou le Premier ministre peuvent imposer leurs déci-

² SUMNER William Graham, *Folkways, a Study of the Sociological Importance of Usages, Manners, Customs, Mores and Morals*, 1906

sions. Il faut ainsi qu'un décret d'application soit promulgué pour qu'une loi entre en vigueur. Un ministre, un préfet, un maire peuvent adopter un arrêté (décision exécutoire à portée générale). En cas d'inondation, un arrêté ministériel de catastrophe naturelle doit être promulgué pour que les assurances puissent indemniser les victimes.

Un **règlement** est une disposition prise par certaines autorités administratives. Chaque lycée dispose ainsi d'un règlement intérieur qui définit les droits et les devoirs des lycéens.

Pour Emile DURKHEIM, père fondateur de la sociologie française, les normes juridiques découlent des mœurs : « Normalement, les mœurs ne s'opposent pas au droit mais en sont au contraire la base »³. Les normes juridiques seraient alors une forme particulière de normes sociales, des mœurs cristallisées. L'évolution du droit français de la famille depuis les années 1960 reflèterait ainsi l'évolution des mœurs françaises : instauration du divorce par consentement mutuel en 1975, du Pacte civil de solidarité (Pacs) en 1999, du mariage pour tous en 2013...

Le juriste austro-américain Hans Kelsen⁴ s'est opposé à l'approche durkheimienne en défendant une autonomie totale des normes juridiques par rapport aux normes sociales. S'inscrivant dans la tradition positiviste, Hans Kelsen soutient la thèse d'un droit rationnel dont l'autonomie serait totale. Les normes juridiques seraient créées indépendamment des normes sociales pour répondre logiquement aux problèmes rencontrés dans la vie en société et elles découleraient toutes d'une norme fondamentale dont il postule l'existence car il est impossible d'en trouver l'origine.

Par exemple, si l'on considère que la Constitution constitue cette norme fondamentale, toutes les lois découlent de la constitution.

Adoptant une perspective plus historique⁵, Max Weber, père fondateur de la sociologie allemande, considère que le droit s'est progressivement autonomisé dans le cadre du processus général de rationalisation du monde : la rationalisation du droit qui s'opère par le développement d'un droit étatique formel répond aux besoins de l'économie capitaliste. Des professionnels du droit que Max Weber nomme « les notables de la robe » produisent les normes juridiques.

B. Les formes de contrôle social

Le contrôle social (la régulation sociale) est le processus par lequel une société parvient à rendre conformes à ses normes les comportements de ses membres. Il vise au maintien

3 DURKHEIM Emile, *De la division du travail social*, PUF, Quadrige, 2013 (1893)

4 KELSEN Hans, *Théorie pure du droit*, LGDJ, 1999 (1934)

5 WEBER Max, *Sociologie du droit*, PUF, Quadrige, 2013.

de l'ordre social.

Le contrôle social peut être exercé par l'individu lui-même (contrôle social interne). Ayant intériorisé les normes dans le cadre du processus de socialisation, il doit savoir faire preuve de retenue, d'autocontrôle (self control). L'adulte qui a appris les manières de table dans son enfance saura « se tenir » en public.

Le contrôle social externe est exercé par la société. Pour faire respecter ses normes, la société impose à ses membres un certain nombre de contraintes. Celles-ci sont plus ou moins strictes et surtout plus ou moins formelles.

Les contraintes formelles sont liées à l'existence des normes juridiques. L'infraction aux normes juridiques est sanctionnée par le système judiciaire. En France, un adulte qui commet un meurtre sera jugé en cours d'assises et, s'il est reconnu coupable, il purgera une longue peine de prison.

Les contraintes informelles n'ayant pas le caractère obligatoire des précédentes, leur application est contrôlée directement par les membres de la société (pression sociale). Dans une entreprise, si tous les cadres sont habillés en costume cravate pour les hommes et en tailleur pour les femmes, le cadre qui comptait mettre un tee-shirt, un jean et des baskets comprendra très vite, par le regard désapprobateur (choqué, méprisant, condescendant...) de ses collègues, qu'il ne respecte pas le dress code. Mais si ce cadre était salarié de Facebook en Californie, sa tenue décontractée serait certainement mieux adaptée

C. Déviance et délinquance

Le terme déviance est d'usage récent puisqu'il n'est apparu dans la sociologie américaine que durant les années 1950. Si la **déviance est la transgression des normes sociales, la délinquance est la transgression des normes juridiques.**

1) Des formes variées de déviance

Les normes sociales ne sont pas identiques dans toutes les sociétés ; elles évoluent au cours du temps et ne s'appliquent pas à tous les individus de la même façon.

La déviance revêt alors des formes variées selon les sociétés, les époques ou les groupes sociaux. Les normes ne sont pas des règles intangibles. Un comportement considéré hier déviant peut aujourd'hui être jugé comme conforme.

Prenons le cas des normes familiales. En 2018, 6 naissances sur 10 ont lieu hors mariage. 10 ans plus tôt, ce n'était que 5 sur 10 ; 20 ans plus tôt, 4 sur 10 ; et si l'on remonte un siècle plus tôt, les naissances hors mariage étaient exceptionnelles et considérées comme un comportement déviant. Il en est de même pour le divorce (le divorce par consentement mutuel n'est autorisé qu'en 1975) ou la cohabitation qui remplace progressivement le mariage comme mode de vie en couple.

Emile DURKHEIM, le premier, souligne que la déviance (le crime selon le terme utilisé à l'époque) est un élément du changement social. Le déviant transgresse les normes actuelles tout en préparant celles de demain. Dans *Les Règles de la méthode sociologique*⁶, il montre ainsi qu'aux yeux de la société athénienne, Socrate était un criminel puisqu'il revendiquait une indépendance d'esprit interdite à cette époque.

Les normes sont également variables dans l'espace. Un acte conforme dans une société peut être considéré comme déviant dans une autre. Si l'on reste dans le domaine familial, la polygamie, c'est-à-dire la possibilité d'avoir plusieurs conjoints, est condamnée par le droit français alors qu'elle est la règle dans les sociétés africaines ou arabes.

Les normes varient aussi en fonction du statut social de l'individu. L'enfant ne dispose pas du même statut social que l'adulte. Jusqu'à sa majorité, il est déviant lorsqu'il ne respecte pas les règles définies par ses parents. De la même façon, l'employé doit respecter les décisions de son employeur (dans la limite du droit) et non l'inverse.

Enfin, des situations exceptionnelles peuvent momentanément transformer les normes. Les sociologues citent souvent le cas des guerres où le sixième commandement du Décalogue, « tu ne tueras point », n'a plus la même portée. Les cas de légitime défense entrent aussi dans la même logique

2. La relation entre la déviance et la délinquance

Du rapport entre les normes sociales et les normes juridiques (cf. A) découle la relation entre la déviance et la délinquance. Si l'on considère que les normes juridiques sont une forme institutionnalisée de normes sociales (Emile DURKHEIM), la délinquance est une forme particulière de déviance. Si l'on postule l'autonomie des deux types de normes (Hans KELSEN), délinquance et déviance sont deux notions clairement distinctes.

Dans son manuel consacré à la déviance⁷, Albert OGIEN propose ainsi un inventaire « à la Prévert » des formes de déviance non dénué d'humour : « Tuer son voisin, renverser volontairement du chocolat fondu sur une moquette blanche au cours d'un repas, chahuter en classe, être homosexuel, commettre un hold-up dans un bureau de poste, oublier de fêter l'anniversaire d'un proche, tricher dans une partie de dominos entre amis, s'adonner au commerce de stupéfiants ou se prostituer, se moucher au milieu d'un concerto de violon ». Les actes délinquants (tuer son voisin ; commettre un hold-up dans un bureau de poste ; s'adonner au commerce de stupéfiants ou se prostituer) sont ici considérés comme des formes particulières de déviance.

Dans les statistiques policières et judiciaires (cf. II), les actes délinquants sont au contraire clairement séparés des actes déviants au sens de transgression des mœurs ou des usages.

6 DURKHEIM Emile, *Les règles de la méthode sociologique*, PUF, Quadrige, 2013 (1895)

7 OGIEN Albert, *Sociologie de la déviance*, Armand Colin, Collection U, 1995

Les analyses sociologiques de la déviance (cf. III) adoptent le premier point de vue englobant et fournissent des explications aux actes délinquants comme à la transgression des mœurs et usages

II. La mesure de la délinquance

La mesure de la déviance pose un problème majeur qui tient à la diversité de ses formes (cf. C.1).

La solution consiste alors à se limiter à la seule délinquance.

A. Les statistiques policières et judiciaires

Chaque mois, le Ministère de l'Intérieur publie le nombre de crimes et délits constatés par les services de police et de gendarmerie (document 1). Au sens juridique, le crime est une infraction sanctionnée par une peine afflictive et infamante i.e. par la perte de la liberté et de l'honneur. Il est jugé par une cour d'assises. Un délit est une infraction punie par une peine correctionnelle telle que l'emprisonnement ou les amendes.

Tableau 1 : Nombre des crimes et des délits enregistrés par la police et la gendarmerie en France à la fin du mois de juillet 2019 (sur les trois derniers mois, en données corrigées des variations saisonnières)

Homicides (y compris coups et blessures volontaires suivis de mort)	248
Vols avec armes (armes à feu, armes blanches ou par destination)	1 909
Vols violents sans arme	19 449
Vols sans violence contre des personnes	176 528
Coups et blessures volontaires (sur personnes de 15 ans ou plus)	62 609
Cambriolages de logements	57 729
Vols de véhicules (automobiles ou deux roues motorisés)	34 367
Vols dans les véhicules	62 428
Vols d'accessoires sur véhicules	21 849
Violences sexuelles	13 195
Escroqueries	92 007
Destructions et dégradations volontaires	147 338

Source : Ministère de l'Intérieur, Interstat

Pour obtenir les infractions sanctionnées, il faut tenir compte du taux d'élucidation des affaires et de la réponse judiciaire. Il faut enfin tenir compte du fait que toutes les infractions ne sont pas sanctionnées faute de preuve. Ces sanctions (document 2) sont principalement des peines d'amende ou des peines alternatives comme par exemple la suspension du permis de conduire.

Tableau 2 : Condamnations selon la nature de la peine principale en France en 2017

Atteinte à la personne	96 486
dont : homicides volontaires	448
viols	1 014
coups et violences volontaires	59 439
homicides et blessures involontaires	8 358
Atteinte aux biens	117 686
dont vols, recels, destruction. et dégradations	102 441
Matière économique et financière	12 808
dont : chèques	3 255
travail illégal	2 340
Circulation routière et transports	219 697
dont : défaut d'assurance	18 734
conduite en état alcoolique	95 448
conduite sans permis ou malgré suspension	57 606
grand excès de vitesse	616
Autres infractions	111 085
dont stupéfiants	67 448
Total	557 762

Source : Ministère de la Justice

L'emprisonnement apparaît ainsi comme une sanction exceptionnelle (document 3). Parmi les personnes écrouées, les hommes sont surreprésentés (ils représentent 96,3% des prisonniers), les jeunes (23,6%) et les étrangers (20,6%) mais principalement du fait de l'incarcération des personnes sans papier.

Tableau 3 : Nombre de personnes écrouées en France au 1er janvier 2018

Écroués détenus	68 974
Écroués non détenus (sous surveillance électronique ou en placement à l'extérieur sans hébergement)	10 811
Ensemble des personnes écrouées	79 785
Part des femmes (en %)	3,7
Part des moins de 25 ans (en %)	23,6
Part des étrangers (en %)	20,6

Source : Ministère de la Justice

Se contenter des données publiées par la police et la justice est cependant peu pertinent. En effet, la délinquance constatée dépend alors plus de l'efficacité des services de police et de gendarmerie que de la délinquance réelle. De la même façon, la complexité de la procédure judiciaire et le degré de clémence des magistrats font varier fortement le nombre de crimes et délits sanctionnés. L'expression « chiffre noir » (*dark number*) désigne cet écart entre la délinquance réelle et la délinquance légale. Mais, comme son nom l'indique, ce chiffre reste toujours inconnu et le rapport entre la délinquance réelle et la délinquance légale n'a aucune raison d'être stable. L'intérêt du chiffre noir se limite alors à une mise en garde adressée à toutes les interprétations hâtives des statistiques judiciaires comme celles dont certains médias nous gratifient. Dire que la délinquance augmente ou diminue parce que les statistiques policières ou judiciaires ont augmenté n'a, en tant que tel, aucun sens.

B. Les enquêtes de victimation

Pour améliorer la mesure de la délinquance, les sociologues recourent de plus en plus aux enquêtes de victimation (le terme anglais *victimization* est traduit par *victimisation* ou par *victimation*). On ne se tourne plus alors du côté du service d'enregistrement mais du côté des victimes.

Si les premières enquêtes de victimation apparaissent aux États-Unis dès les années 1960⁸, en France, il faut attendre le milieu des années 1980 pour qu'une première enquête soit réalisée. A partir de 1996, l'Insee a introduit dans ses enquêtes sur les conditions de vie des ménages des questions sur les infractions subies permettant d'apprécier la victimation. Depuis 2007, l'Insee conduit une enquête de victimation autonome baptisée « Conditions de vie et sécurité ».

Pour pouvoir comparer ces enquêtes de victimation (document 4) avec les statistiques de la police et de la gendarmerie, il faut calculer le taux de plainte i.e. la proportion de victimes disant avoir déposé une plainte. Ce taux de plainte varie très fortement en fonction du crime ou délit subi. Par exemple, les victimes déclarent un cambriolage à la police ou à la gendarmerie lorsqu'elles espèrent pouvoir se faire indemniser par leur assureur. Dans le cas des agressions physiques ou verbales, elles doutent de l'efficacité de l'intervention de la police ou elles craignent des représailles de la part d'agresseurs qu'elles connaissent. C'est le cas tout particulièrement des violences conjugales qui sont sous-enregistrées dans les statistiques officielles et que ces enquêtes permettent, en partie, de révéler.

8 Zauberman Renée, « Les enquêtes de victimation. Une brève histoire, quelques usages », *Idées économiques et sociales*, n°181, septembre 2015

Tableau 4: Victimes de vols ou d'agressions en 2015 ou 2016 (en %)

	Vol avec ou sans violence		Menaces, injures ou insultes		Violences physiques ou sexuelles		dont violences physiques ou sexuelles commises par un conjoint ou un ex-conjoint ¹	
	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes
Âge								
18-29 ans	6,3	6,3	26,3	18,4	10,5	6,3	} 2,3	n.s.
30-39 ans	3,1	2,4	21,8	18,3	5,2	4,0		
40-49 ans	2,7	2,9	17,1	16,6	6,5	3,6	} 1,9	n.s.
50-59 ans	2,4	2,4	14,5	14,8	4,0	2,6		
60-75 ans	2,7	1,1	7,9	7,7	2,7	1,5	n.s.	n.s.
Ensemble	3,4	3,0	17,0	14,9	5,7	3,6	1,8	0,7

Sources : Insee, enquête Cadre de Vie et Sécurité

Ces enquêtes de victimation permettent également de mesurer l'écart entre la réalité de la délinquance et le sentiment d'insécurité (document 5). Ainsi, parmi les hommes, ce sont les plus jeunes (18-29 ans) qui subissent le plus de menaces, injures ou insultes (document 4). Pourtant, ce sont les hommes les plus âgés qui déclarent renoncer à sortir seul de leur domicile pour des raisons de sécurité (document 5)

Tableau 5 : Sentiment d'insécurité éprouvé par les personnes de 14 ans ou plus en 2017 (en %)

	Se sent en insécurité à son domicile		Se sent en insécurité dans son quartier ou dans son village		Renonce à sortir seul(e) de son domicile pour des raisons de sécurité	
	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes
Âge						
14-29 ans	11,0	3,6	19,1	8,6	19,1	3,1
30-44 ans	10,3	5,3	13,3	7,7	14,4	2,4
45-59 ans	10,5	5,7	13,5	7,5	13,6	2,4
60-75 ans	11,4	5,8	12,8	7,2	18,7	4,2
75 ans ou plus	10,9	7,8	10,0	7,1	19,7	7,9
Ensemble	10,8	5,3	14,1	7,7	16,7	3,4

Sources : Insee, enquête Cadre de Vie et Sécurité

C. Les enquêtes de délinquance autodéclarée

Cette dernière technique, encore peu utilisée en France, consiste non plus à se placer du côté des victimes mais du côté des auteurs des actes délinquants. Sur la base du volontariat et sous couvert d'anonymat, les délinquants révèlent leurs délits au cours d'un questionnaire.

En France, Sebastian ROCHÉ a réalisé une enquête de délinquance autodéclarée en juin 1999 auprès de jeunes de 13 à 19 ans résidant à Grenoble ou Saint-Étienne⁹. Elle montre que les 5% de délinquants les plus actifs commettent à eux seuls 35% des délits les plus graves et presque les deux tiers du trafic. Il existe donc bien un noyau suractif.

9 ROCHÉ Sebastian, *La délinquance des jeunes. Les 13-19 ans racontent leurs délits*, Seuil, 2001

D'autre part, Sebastian Roché constate que la carrière du délinquant connaît une interruption à 18 ans. Les mineurs se sentent dans une situation de quasi-impunité et, dès qu'arrive l'âge de la majorité, l'importance des sanctions en dissuade une partie.

III. Expliquer et comprendre la déviance

Le sociologue américain Edwin LEMERT¹⁰ a montré qu'il existe deux grands types d'analyse de la déviance. Soit les sociologues cherchent à comprendre pourquoi un individu a transgressé la norme. Ce sont les théories du passage à l'acte, selon l'expression de Philippe ROBERT.¹¹ Soit les sociologues s'intéressent aux effets de la désignation d'un individu comme déviant, qu'il le soit effectivement ou qu'il soit accusé à tort. Ce sont les théories de la réaction sociale. Edwin Lemert oppose ainsi une déviance primaire (transgression effective de la norme) et une déviance secondaire : « Quand un individu commence à utiliser son rôle déviant comme moyen de défense, d'attaque ou d'ajustement face aux problèmes ouverts ou tacites créés par les réactions sociales, alors la déviance peut être qualifiée de secondaire ».

Repères pour les professeurs :

Le programme traite prioritairement des théories de la réaction sociale (B) qui envisagent la déviance comme le produit de différents processus sociaux (étiquetage, stigmatisation, carrières déviantes). Les théories du passage à l'acte (A) sont présentées ici en compléments pour le professeur.

A. Les théories du passage à l'acte

Les premiers travaux américains vont chercher à expliquer la délinquance à partir des problèmes de désorganisation engendrés par une urbanisation rapide. Ils vont être complétés par une réflexion sur le décalage possible entre les normes et les valeurs générateur de dysfonctionnements sociaux.

1. L'influence de l'environnement

Les premières analyses de la délinquance sont effectuées au sein de l'Université de Chicago au début du XXe siècle ce qui s'explique de plusieurs façons. Tout d'abord, Chicago est la 1ère université américaine à avoir ouvert un département de sociologie en 1892. Ensuite, Chicago connaît une croissance urbaine débridée alimentée par l'émigration : en 1840, Chicago compte 4 000 habitants ; en 1920, 2 700 000. Cette croissance engendre des problèmes urbains (pauvreté, délin-

10 LEMERT Edwin, *Human Deviance, Social Problems and Social Control*, 1967

11 ROBERT Philippe, « La sociologie entre une criminologie de passage à l'acte et une criminologie de la réaction sociale », *L'Année sociologique*, Vol. 24, 1973

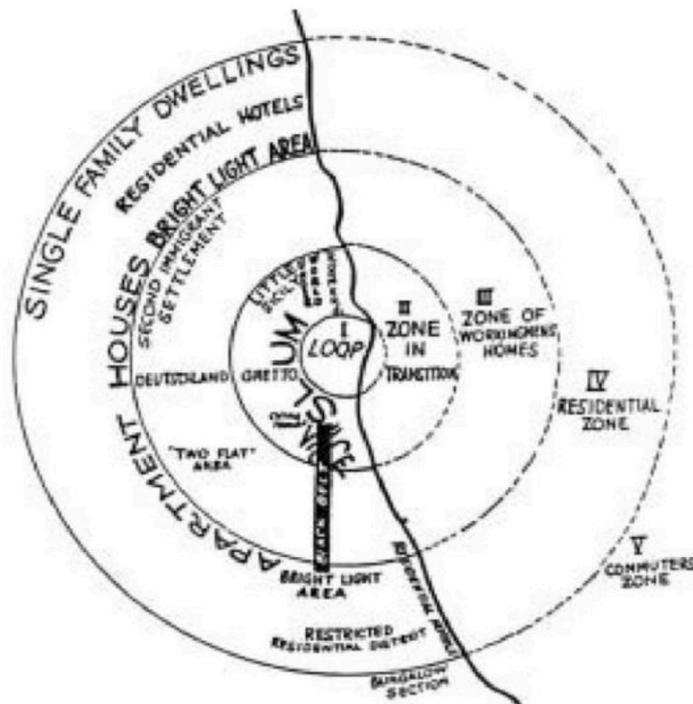
quance, conflits ethniques...) qui inquiètent fortement la bourgeoisie protestante locale. En 1916, la fondation ROCKEFELLER décide de lancer un programme de recherches sur la ville qui sera dirigé par Robert PARK.

a) *La ville, lieu de désorganisation sociale*

Les sociologues de Chicago adoptent une perspective écologique en considérant que l'espace est un élément déterminant dans la compréhension des comportements. Ils transposent les principaux résultats des théories de l'écologie animale à l'analyse des comportements humains en milieu urbain (défense du territoire, ségrégation...).

Dans *The City* (1925), Robert PARK, Ernest BURGESS et Roderick MC KENZIE développent un modèle de croissance urbaine à partir de l'exemple de Chicago. La ville se développe en cercles concentriques autour du centre. Il existe ainsi cinq zones :

- *le Loop* (en français la boucle, à cause du métro qui encercle le centre de Chicago) où se trouvent les bureaux.
- la *zone in transition* où résident les immigrants les plus pauvres. Elle se subdivise elle-même en un quartier chinois (*Chinatown*), un quartier italien (*Little Sicily*), un quartier juif (*Ghetto*), un quartier polonais...
- la *zone of workingmen's homes* où habitent les ouvriers.
- la *residential zone* composée de maisons individuelles occupées par les WASP.
- la *commuters zone* correspondant à la banlieue.



La délinquance se concentre dans la zone de transition où résident les émigrés. Mais les sociologues de Chicago ne font pas une lecture ethnique de la délinquance. La délinquance provient du fait que cette zone subit une désorganisation sociale. Cette expression a été forgée par William THOMAS et Florian ZNANIECKI dans leur étude célèbre sur le paysan polonais¹². Ils définissent la désorganisation sociale comme la « diminution de l'influence des règles de conduite sur les membres individuels du groupe ».

Dans *Juvenile Delinquency and Urban Areas* (1942), Clifford SHAW et Henry MAC KAY ont généralisé ce modèle en étudiant la distribution de la criminalité à Chicago puis dans vingt grandes villes américaines (Boston, Philadelphie, Cincinnati...). Ils constatent que la délinquance se concentre dans les quartiers déshérités des grandes villes (*urban areas*). Les « aires urbaines » se caractérisent par une forte pauvreté, une forte mobilité et une forte hétérogénéité. La pauvreté engendre des pratiques illicites : on vole pour satisfaire ses besoins. La mobilité résidentielle implique un faible engagement des individus : ils se considèrent en transit et n'ont pas intérêt à s'investir dans le quartier. L'hétérogénéité sociale et ethnique ne favorise pas les relations sociales : c'est l'anonymat des grandes villes.

Ces trois facteurs contribuent à un relâchement du contrôle social, à une désorganisation sociale. Cette approche écologique est aujourd'hui souvent utilisée pour comprendre l'importance de la délinquance de certains quartiers défavorisés

b) Les gangs : une réponse à la désorganisation sociale ?

Frederic THRASHER recense 1 313 gangs à Chicago¹³. Ces gangs s'implantent dans la zone de transition qu'il qualifie d'espace interstitiel. Le gang apparaît ainsi comme une réponse à la désorganisation sociale. Tous les gangs ne sont pas homogènes sur le plan racial, ce qui prouve la supériorité de l'explication spatiale sur l'explication culturelle. Ils ne sont homogènes que lorsqu'il existe un ghetto. Les membres du gang défendent leur territoire contre les autres bandes à l'instar des animaux. Enfin, au sein des gangs, se développent des pratiques particulières (rites d'initiation, vols ...).

Pour analyser ces gangs, les sociologues recourent à l'observation participante ou recueillent des récits de vie (cf. encadré)

12 THOMAS William, ZNANIECKI Florian, *The Polish Peasant in Europe and America*, 1918-1920

13 THRASHER Frederic, *The Gang*, 1927

Intérêt et limites des observations participantes et des récits de vie

De nombreux sociologues ont cherché à comprendre la déviance en pratiquant l'immersion au sein d'une bande organisée (un gang).

Durant les années 1930, dans le contexte de pauvreté engendré par la crise de 1929, William WHYTE a vécu durant trois ans dans le quartier pauvre italien (le slum) de Boston qu'il relate dans son livre *Street Corner Society*¹⁴. A Boston, comme dans la plupart des villes américaines, est appliqué le principe du quadrillage. Les rues et avenues se coupent perpendiculairement toujours à la même distance définissant des blocks. Les coins de rue (street corner) sont les lieux de rencontre et de rendez-vous. William WHYTE a vécu au sein d'un gang, les Nortons, partageant en particulier la vie de son chef Doc. Il montre que le gang est organisé. Il dispose d'une hiérarchie interne informelle et exerce des pratiques légales régulières (par exemple le bowling). Le gang ne vit pas d'activités délictueuses et cherche au contraire à s'intégrer professionnellement et familialement. La bande a réussi à créer une véritable sous-culture avec ses valeurs (amitié) et ses pratiques.

En 1989, Sudhir VENKATESH alors jeune étudiant à l'université de Chicago, accompagne pendant plusieurs mois J.T. chef du gang des Black Kings qui contrôle le trafic de drogue dans un ghetto de Chicago. *Dans la peau d'un chef de gang*¹⁵ relate cette observation participante tout à fait exceptionnelle. Il montre, par exemple, que le gang repose sur une hiérarchie quasi militaire. Lorsque les fantassins qui surveillent les cages d'escalier désobéissent à leur chef, ils subissent des représailles physiques qui peuvent aller jusqu'à l'exécution.

La comptabilité du gang recueillie par VENKATESH a été exploitée par l'économiste Steven LEVITT dans son célèbre ouvrage *Freakonomics*¹⁶. Levitt montre que les fantassins du gang des Black Kings ne gagnent que 3,30 dollars de l'heure, soit moins que le salaire minimum aux États-Unis. C'est pour cela que « les dealers vivent encore chez leur maman » !

La sociologue française Marie-Hélène BACQUE a pour sa part demandé à Lamence MADZOU d'écrire un récit de vie de la période où il était chef de bande dans la cité Montconseil de Corbeilles-Essonnes. L'intérêt de ce récit, *J'étais un chef de gang*¹⁷, est d'être suivi par l'analyse de Marie-Hélène BACQUE qui utilise les différentes théories sociologiques pour comprendre ce témoignage. Elle pointe également les exagérations et invraisemblances de certaines parties de cette autobiographie, illustrant ce que Pierre BOURDIEU appelle l'illusion biographique¹⁸

14 WHYTE William, *Street Corner Society*, La découverte, 1995 (1943)

15 VENKATESH Sudhir, *Dans la peau d'un chef de gang*, 10 x 18, 2017 (2008)

16 LEVITT Steven, DUBNER Stephen, *Freakonomics*, Denoël, 2006 (2005)

17 MADZOU Lamence, BACQUÉ Marie-Hélène, *J'étais un chef de gang*, La découverte, Poche, 2010

18 BOURDIEU PIERRE, « L'illusion biographique », Actes de la recherche en sciences sociales, Vol. 62-63, juin 1986.

2. Le décalage entre les normes et les valeurs

Les valeurs sont les idéaux que partagent les membres d'une société, à l'image de notre devise républicaine « liberté, égalité, fraternité ». Les valeurs sont la source d'inspiration des normes. La déviance peut alors résulter d'une inadéquation entre les normes et les valeurs, le déviant pouvant même se réfugier dans une véritable sous-culture.

a) Les dysfonctionnements sociaux

Selon Robert MERTON¹⁹, chaque société donne à ses membres des buts culturels à réaliser (valeurs) et des moyens légitimes pour les atteindre (des normes). Les individus peuvent accepter ces buts culturels et moyens institutionnalisés (+) ou les rejeter (-). Il est alors possible d'élaborer une typologie des modes d'adaptation individuelle :

<i>Modes d'adaptation</i>	<i>Buts culturels</i>	<i>Moyens institutionnalisés</i>
Conformisme	+	+
Innovation	+	-
Ritualisme	-	+
Retrait	-	-
Rébellion	+/-	+/-

La déviance résulte de l'inadéquation entre les normes et les buts culturels. Elle traduit un dysfonctionnement social, une situation d'anomie. Ce concept d'anomie est emprunté à Emile DURKHEIM mais avec un sens totalement différent de celui donné par le fondateur de la sociologie française. Selon DURKHEIM, l'anomie résulte d'une insuffisance de la régulation sociale définie comme la force avec laquelle la réglementation sociale impose des contraintes aux individus. Pour MERTON, l'anomie est une inadéquation entre les buts (valeurs) et les moyens (normes).

Si la société ne donne pas aux individus les moyens de réaliser leurs ambitions, ils innovent. Ainsi, en situation de chômage, le vol peut être considéré comme un comportement d'innovation : comme les autres membres de la société, le voleur considère que l'argent est une valeur essentielle mais la société ne lui donne pas les moyens légitimes d'en obtenir. Si les buts culturels sont inadaptés, les individus peuvent continuer à respecter les normes (ritualisme du bureaucrate) ou les transgresser (exemple du retrait des vagabonds). La rébellion est une sit-

19 MERTON Robert, « Social Structure and Anomie », 1938 traduit in Merton Robert, *Éléments de théorie et de méthode sociologique*, Armand Colin, 1997

uation intermédiaire où les individus s'adaptent aussi bien au niveau des moyens que des buts culturels (exemple des classes en situation de mobilité ascendante tentées par la révolution). Ce dernier cas peu pertinent est souvent exclu de la typologie. On peut le comprendre à partir des origines de MERTON. Fils de juifs ukrainiens émigrés en Amérique en 1904, il change son nom de naissance MEYER SCHKOLNICKOFF en Robert King MERTON afin de faciliter son assimilation culturelle

b) L'existence d'une sous-culture déviante

Albert COHEN²⁰ constate que les jeunes délinquants américains sont principalement issus des milieux populaires. Ils partagent une sous-culture c'est-à-dire un ensemble de normes, de valeurs et de pratiques propres à un groupe social. Cette sous-culture se caractérise par :

- des comportements non utilitaires : le vol n'est pas lié au besoin de l'objet mais à l'attrait de l'acte.
- des actes malveillants : violence gratuite.
- des comportements négativistes : valorisation des actes interdits par la société.

Cette sous-culture est le produit des conflits de socialisation entre la famille et l'école : l'école s'inspire des valeurs méritocratiques des classes moyennes : la réussite scolaire conditionne la réussite professionnelle. L'échec scolaire des enfants des classes populaires les conduit à se réfugier dans la sous-culture délinquante.

B. Les théories de la réaction sociale

Les théories de la réaction sociale s'inscrivent dans le courant interactionniste qui prend naissance à l'université de Chicago dans les années 1960 autour des travaux d'Howard BECKER et d'Erving GOFFMAN.

Une interaction sociale est une relation sociale réciproque. Selon le titre d'un recueil d'articles d'Howard BECKER, ce sont des individus qui « font des choses ensemble » (« *doing things together* »).

La déviance n'est plus alors analysée comme un état de fait (est déviant celui qui a transgressé une norme sociale) mais comme un processus de désignation sociale : est déviant celui qui est désigné comme tel. Lors d'une interaction, un individu peut être étiqueté dévi-

20 COHEN Albert, *Delinquent Boys, the Culture of the Gang*, 1955

ant, qu'il est ou non transgressé une norme sociale.

Qui applique cette étiquette (label) et pourquoi ? Comment réagit le déviant à ce stigmate qui lui est apposé ? Quelles sont les différentes étapes au sein de sa carrière déviante ?

1. L'étiquetage

Dans son célèbre ouvrage *Outsiders*²¹, Howard BECKER reprend la logique de déviance secondaire d'Edwin LEMERT et élabore une typologie de la déviance :

	Comportements obéissant à la norme	Comportements transgressant la norme
Perçu comme déviant	Accusé à tort	Pleinement déviant
Non perçu comme déviant	Conforme	Secrètement déviant

Alors que les théories traditionnelles n'envisagent que les comportements conformes et pleinement déviants, Howard BECKER montre qu'un individu peut être désigné comme déviant alors qu'il n'a pas transgressé de normes (par exemple, les fausses rumeurs) tandis qu'un autre qui les transgresse ne sera jamais soupçonné et surtout sanctionné (par exemple, les perversions sexuelles). La déviance dépend donc moins de l'acte commis que de la réaction des autres : c'est un processus de désignation sociale, d'étiquetage social (labeling) : « La déviance est créée par la réaction des gens à des types particuliers de comportements et par la désignation de ces comportements comme déviant ».

Dans ce processus d'étiquetage, certains individus ou groupe d'individus jouent un rôle essentiel : ce sont les entrepreneurs de morale.

Howard BECKER choisit tout d'abord l'exemple de la loi sur la prohibition. Cette loi a été adoptée suite à l'action de la ligue antialcoolique des femmes chrétiennes (WCTU). Dès la fin du XIXe siècle, ces femmes cherchent à faire interdire la consommation d'alcool dans les lieux publics mais sans succès. Elles poursuivent néanmoins leur action par un travail de lobbying auprès du patronat. Elles arrivent à le convaincre que des ouvriers plus sobres seront plus productifs.

Fort du soutien du patronat, elles obtiennent gain de cause au Parlement qui adopte le 18ème amendement de la Constitution instaurant la prohibition en 1919 (la prohibition cessera en 1933).

Ce premier exemple nous montre que les entrepreneurs de morale appartiennent pour une grande majorité aux classes supérieures qui cherchent à imposer leurs normes sociales aux classes populaires.

21 Becker HOWARD, *Outsiders. Etudes de sociologie de la déviance*, Métaillé, coll. « Leçons de choses », 2012 (1963)

Les entrepreneurs de morale peuvent également appartenir à un groupe particulier qui cherche à renforcer son pouvoir en imposant ses propres normes.

Howard BECKER utilise l'exemple de la législation sur la marijuana. La loi combattant son usage est votée qu'en 1937 alors que son usage était déjà très fréquent. Cette loi a été imposée par le *Federal Bureau of Narcotics* qui a accru ainsi ses moyens et donc son pouvoir au sein de la police.

Selon Howard BECKER, « les normes sont le produit de l'initiative de certains individus ». Elles ne sont pas le fait de la société tout entière, comme le postulait Emile Durkheim, et ne répondent pas forcément à la recherche de l'intérêt général.

Le personnel judiciaire contribue également à ce processus de désignation sociale.

C'est ce que montrent les travaux d'ethnométhodologie (cf. encadré) d'Aaron CICOUREL.

Dans *The Social Organization of Juvenile Justice* (1968), il montre que la déviance est un construit social : « un délinquant est un produit émergent, transformé dans le temps par une série de rencontres, de rapports écrits et oraux, de lectures prospectives et rétrospectives de "ce qui s'est passé" ».

C'est le personnel judiciaire qui crée l'identité virtuelle²² du délinquant. Si lors de sa première arrestation, le délinquant est considéré comme dangereux, tous ses actes ultérieurs seront analysés à partir de ce jugement. Inversement, si le personnel judiciaire a une bonne image du délinquant, il obtiendra par la suite un jugement de faveur.

Aaron CICOUREL étudie ainsi le cas d'Audrey, une jeune noire de quinze ans ayant commis de nombreux vols. Elle appartient à la *middle class* mais ses parents exercent peu de surveillances sur elle. Dans leurs rapports, les policiers la considèrent comme « attirante, sympathique » et notent qu'elle n'est pas « antisociale ou psychotique ».

A partir de ce jugement positif, ses vols sont expliqués par des perturbations émotionnelles et on lui propose un traitement psychiatrique. Sortie de l'hôpital, elle récidive, mais l'institution judiciaire continue d'invoquer des motifs psychologiques.

L'ethnométhodologie

A partir des années 1960, se développe un courant au sein de l'interactionnisme baptisé l'ethnométhodologie. Cette approche consiste à étudier les ethnométhodes qu'Harold GARFINKEL définit comme « le raisonnement sociologique pratique »²³.

Dans une situation d'interaction, les individus mettent en œuvre des procédures permettant de réaliser le consensus social (la circulation sur un trottoir se régule sans qu'il y ait besoin d'une intervention extérieure). Il convient d'analyser ces pratiques afin de mieux comprendre la réalité sociale.

Pour mettre à jour les routines qui structurent les interactions sociales, Harold GARFINKEL promeut la méthode du breaching (rupture de routine) qui consiste à remettre en cause les

22 Voir l'analyse d'Erving GOFFMAN ci-dessous.

23 GARFINKEL Harold, *Recherches en ethnométhodologie*, PUF, Coll. Quadrige, 2007 (1967)

règles habituellement adoptées par les acteurs. Que se passe-t-il par exemple si un joueur triche ouvertement dans une partie de cartes ?

2. Stigmates et stigmatisation

Dans *Stigmate*²⁴, Erving GOFFMAN rappelle, qu'à l'origine, le mot stigmaté désignait chez les Grecs « les marques corporelles destinées à exposer ce qu'avait d'inhabituel et de détestable le statut moral de la personne ainsi signalée. Ces marques étaient gravées sur le corps au couteau ou au fer rouge, et proclamaient que celui qui les portait était un esclave, un criminel ou un traître ». Le terme sera ensuite repris dans le christianisme, certains saints ayant les mêmes stigmates que le Christ lors de sa crucifixion (marques des clous dans les mains ou de la couronne d'épines...).

Pour en faire un concept sociologique, Erving Goffman commence par distinguer deux dimensions de l'identité sociale. L'identité réelle correspond aux éléments objectifs permettant de définir un individu (statut social, caractère...). L'identité virtuelle est celle qui est attribuée par autrui à l'individu à partir de son apparence. Le stigmaté vient du décalage entre ces deux identités : « un individu qui aurait pu aisément se faire admettre dans le cercle des rapports sociaux ordinaires possède une caractéristique telle qu'elle peut s'imposer à l'attention de ceux d'entre nous qui le rencontrent, et nous détourner de lui, détruisant ainsi les droits qu'il a vis-à-vis de nous du fait de ses autres attributs. Il possède un stigmaté, une différence fâcheuse d'avec ce à quoi nous nous attendions ».

Le stigmaté est une étiquette apposée sur un individu à partir de la différence perçue entre ce qui est normal et ce qui ne l'est pas. Cette différence peut être d'ordre corporel (malformation, handicap), ou liée à des traits ethniques, nationaux, religieux, sexuels...

Erving GOFFMAN distingue ensuite les stigmatisés discrédités (le stigmaté est connu ou visible) des stigmatisés discréditables qui peuvent dissimuler leur stigmaté. Cela lui permet d'analyser de façon fine les stratégies mises en œuvre par les individus pour masquer leur stigmaté (dissimuler certains éléments de son identité, garder ses distances...) ou pour réhabiliter leur identité réelle. L'individu stigmaté dispose ainsi de capacités de réaction et d'adaptation. L'enquête de terrain qu'Erving GOFFMAN a menée en 1955-56 à l'hôpital psychiatrique Ste-Elisabeth de Washington qu'il présente dans *Asiles*²⁵, permet d'illustrer ce processus de stigmatisation et les stratégies d'adaptation des patients

24 GOFFMAN Erving, *Stigmate. Les usages sociaux des handicaps*, Minit, 1975 (1963)

25 GOFFMAN Erving, *Asiles. Etudes sur la condition sociale des malades mentaux et autres reclus*, Minit, 1968 (1961)

Un asile psychiatrique est une institution totale²⁶ c'est-à-dire « un lieu de résidence et de travail où un grand nombre d'individus, placés dans la même situation, coupés du monde extérieur pour une période relativement longue, mènent ensemble une vie recluse dont les modalités sont explicitement et minutieusement réglées ».

Lorsque le malade est interné, le psychiatre établit une histoire considérée comme objective de son patient : il lui appose un stigmate. Cette identité virtuelle sert ensuite de référence dans l'élaboration de la thérapie tout comme dans les relations avec le personnel soignant.

Stigmatisé, le malade réagit par des « adaptations secondaires » qui représentent pour l'individu le moyen de s'écarter du rôle et du personnage que l'institution lui assigne tout naturellement ». Il existe donc une véritable vie clandestine du reclus qui profite de certains endroits moins surveillés (par exemple la bibliothèque) pour mener une vie plus conforme à son identité réelle.

3. Les carrières déviantes

La déviance est aussi un processus d'exclusion sociale : le déviant est mis en marge de la société (*outsider*) et il finit par la rejeter (auto-exclusion).

Entre la désignation d'un individu comme déviant et sa marginalisation se déroule un certain nombre d'étapes : c'est la carrière déviante. En sociologie, le concept de carrière a été forgé par Everett HUGHES dans ses travaux sur la sociologie des professions. Il permet d'envisager la déviance comme un phénomène séquentiel et de prendre en compte à la fois la dimension objective du parcours tout comme sa dimension subjective : « Dans sa dimension objective, une carrière se compose de statuts et d'emplois clairement définis, de suites typiques de positions, de réalisations, de responsabilités et même d'aventures. Dans sa dimension subjective, une carrière est faite des changements dans la perspective selon laquelle la personne perçoit son existence comme une totalité et interprète la signification de ses diverses caractéristiques et actions, ainsi que tout ce qui lui arrive »²⁷.

Howard Becker illustre les carrières déviantes à partir des fumeurs de marijuana et des joueurs de jazz.

a) Comment on devient fumeur de marijuana

Dans les années 1950, la consommation de marijuana est un phénomène déjà important aux États-Unis bien que condamné par la loi et l'opinion. Howard BECKER précise que la marijuana

26 Dans la traduction française initiale, l'expression anglaise *total institution* a été traduite par institution totalitaire insistant sur le caractère contraignant de l'institution.

27 HUGHES Everett, *Men and Their Work*, 1958

na n'entraîne pas de dépendance et qu'elle est utilisée comme un simple « divertissement ». Les analyses antérieures de la consommation de marijuana tentaient d'expliquer un tel comportement par des facteurs psychologiques supposant des prédispositions individuelles. Selon Howard BECKER, ces théories contiennent deux écueils : elles ne peuvent justifier le nombre important de fumeurs et surtout elles n'expliquent pas l'évolution d'un même individu dans sa conception de la drogue. Howard Becker va alors s'attacher à retracer la carrière d'un fumeur de marijuana, à décrire une attitude qui aboutit à utiliser la marijuana par plaisir, ce qui suppose que l'individu a déjà pris la décision de fumer : il est désireux de « planer » (*to get high*), mais appréhende cette nouvelle expérience.

Pour « planer », il faut fumer « comme il faut » : il est ainsi nécessaire de maîtriser la technique du bon fumeur (dosage, façon de fumer...). Pour acquérir cette technique, « le novice » peut suivre deux voies :

- L'apprentissage explicite : le fumeur expérimenté explique clairement comment fumer.
- L'apprentissage implicite : observation et imitation des expérimentés (le novice n'ose pas avouer son ignorance).

Une fois la technique maîtrisée, une conception de la drogue comme source de plaisir devient possible, mais cela ne suffit pas pour devenir fumeur.

Le novice doit prendre conscience des symptômes prouvant qu'il « plane » (appétit, perception différente du temps, de l'espace, état euphorique ...) et les relier clairement à la consommation de marijuana.

En voyant les autres « planer », le novice est incité à continuer jusqu'à ce qu'il ressente lui aussi cette sensation. Là encore, deux voies sont possibles pour cette prise de conscience :

- L'apprentissage direct : il apprend à reconnaître les symptômes en discutant avec un autre fumeur.
- L'apprentissage indirect : observation et comparaison avec son propre cas des symptômes du fumeur qui « plane ».

Quand il devient « capable de planer », le fumeur établit « un système stable de catégories qui structurent la perception des effets ». Si aucun effet n'est ressenti, il pense que « planer » est un leurre du fumeur. En revanche, en poursuivant, le novice devient connaisseur : reconnaissance des différents types de marijuana...

Pour autant, le novice doit apprendre à aimer les effets qu'il est devenu capable d'éprouver pour devenir réellement fumeur, car la notion de plaisir n'est pas automatique. La première fois, du fait de la nouveauté, l'expérience peut être angoissante (impression de devenir fou). Il faut donc bien distinguer les effets de la consommation de drogue et la notion de plaisir comme le remarque un novice : « Oui, ça m'a bien donné des sensations nettes, mais pas du plaisir [...] Si on ne peut pas se détendre, il n'y a pas de plaisir ».

Si aucun plaisir n'est ressenti, il y a soit arrêt, soit persévérance. Ainsi, pour pouvoir redéfinir les sensations comme agréables, il faut une interaction avec les connaisseurs. Cette fois, cette redéfinition s'effectue uniquement de façon explicite : l'expérimenté rassure, minimise le déplaisir ou flatte le novice.

Donc ce qui originellement « peur et dégoût » devient « agréable, désiré et recherché ». Cette notion d'agréable se forme par rapport à autrui : « Comme pour les huîtres ou le Martini dry, le goût pour ces sensations est socialement acquis ».

Cependant, le plaisir n'est jamais définitivement acquis : toute expérience désagréable peut remettre en question la carrière du fumeur, aussi expérimenté soit-il. Plus on fréquente de fumeurs, moins on est disposé à abandonner (même dans un cas de déception »).

La carrière d'un fumeur se fait donc en trois étapes :

- « 1) fumer la drogue d'une manière qui produise réellement des effets ;
- 2) reconnaître les effets et les relier à l'usage de la drogue (« planer ») ;
- 3) prendre plaisir aux sensations perçues ».

b) La carrière des musiciens de jazz

Howard BECKER choisit ensuite l'exemple des musiciens de jazz car c'est un groupe professionnel qui est considéré comme déviant dans les années 1950. Il est lui-même pianiste de jazz et a longtemps hésité entre la carrière professionnelle de jazzman et le métier de sociologue.

Pour un musicien de jazz, la réussite professionnelle réside en un emploi régulier, bien rémunéré, à faibles horaires et qui procure une notoriété.

Pour obtenir un emploi, le jazzman doit utiliser un réseau social, une coterie (fraternité) où les individus se parrainent mutuellement. Son succès dépend alors de ses compétences musicales mais surtout de son adaptation à la demande du public. Les emplois les plus prestigieux sont ceux où le musicien se plie aux exigences du public. Il bénéficie alors d'une réputation interne dans la profession et externe vis-à-vis du public.

Le jazzman ressent alors un véritable dilemme car ce qui plait au public (la musique commerciale) ne correspond pas à la norme artistique définie par ses pairs (les autres jazzmen) : « il n'est pas possible à la fois de faire plaisir au public et de préserver son intégrité artistique ».

Le musicien peut donc choisir entre trois types de comportements :

- il quitte la profession car il ne veut pas jouer ce qui ne lui plaît pas ;
- il continue à jouer sans tenir compte des pressions commerciales ;
- il accepte le compromis et accepte de faire de la musique commerciale pour réussir.

Ceci peut modifier la conception qu'il se fait de lui-même : soit il prend plaisir à être commercial car il veut faire plaisir au public, soit il ne se considère plus comme un artiste mais comme un artisan ce qui peut lui faire perdre l'estime de lui-même. La carrière du musicien de jazz est également influencée par sa famille (parents et conjoint). En effet, la famille se situe entre la profession et la société : « l'appartenance à une famille lie le musicien à des gens extérieurs au monde musical et soumis à des conventions sociales dont il ne reconnaît pas l'autorité ».

Dans les classes populaires, les parents reprochent l'irrégularité de l'emploi mais une ascension sociale est reconnue possible.

Dans les classes moyennes, être musicien est considéré comme un métier de marginal conduisant à une vie de bohème qui peut ternir la réputation de la famille.

Au sein du couple, la tension vient du fait que le métier de musicien est souvent instable, mal rémunéré et oblige à travailler la nuit.

Les exigences familiales et professionnelles étant difficilement conciliables, s'il ne veut pas quitter sa femme, le jazzman est contraint soit d'interrompre sa carrière soit de choisir de faire de la musique commerciale.

Au total, les musiciens de jazz sont donc tiraillés entre le monde du jazz avec ses valeurs et ses rites spécifiques et le monde familial et ses contraintes matérielles. Le musicien qui accepte le jazz commercial devient un déviant aux yeux de ses pairs et celui qui le refuse un déviant vis-à-vis de sa famille et du public.

c) *La carrière anorexique*

L'anorexie mentale est une maladie psychiatrique qui se caractérise par le refus de s'alimenter. Elle concerne tout particulièrement les adolescentes.

Dans sa thèse de doctorat, Muriel DARMON propose une approche sociologique de cette affection en l'analysant comme une pratique déviante. Pour cela, elle mobilise le concept de carrière : « c'est la notion interactionniste de « carrière » qui est utilisée comme un outil efficace de prise en compte et d'objectivation du point de vue de celles qui s'engagent dans l'anorexie ».

28 DARMON Muriel, *Devenir anorexique. Une approche sociologique*, La découverte, 2003

Elle distingue ainsi quatre phases dans la carrière anorexique :

- « commencer : s'engager dans une prise en main » : si le régime est la première étape dans le discours du médecin comme de l'anorexique, dans les faits, le régime suit souvent les conseils familiaux, amicaux voire médicaux pour perdre « quelques kilos en trop ».

Mais la véritable rupture s'opère lorsque l'adolescente décide de se prendre en main en modifiant son apparence (par exemple en changeant de coiffure) et sa manière de s'habiller, en faisant du sport et souvent en s'investissant fortement dans le travail scolaire. Être mince, sportive, bonne élève sont des pratiques très conformistes et socialement valorisées. Ce n'est donc que lorsque les anorexiques radicalisent leurs pratiques qu'elles deviennent déviantes.

- « continuer (I) : maintenir l'engagement » : lors de cette deuxième étape, l'anorexique passe d'un simple régime alimentaire à un véritable régime de vie : « la prise en main devient régime de vie, comme travail délibéré et continu de maintien de la prise en main ».

Les techniques de régime se rationalisent (calcul systématique des calories, sélection des aliments...) mais ce sont surtout les goûts qui évoluent : « le goût pour les sensations physiques de la restriction est lui aussi travaillé ». On retrouve ici un processus analogue à celui des fumeurs de marijuana étudiés par Howard BECKER. L'anorexique finit par prendre du plaisir à avoir le ventre vide ou du déplaisir à avoir l'estomac plein.

- « continuer (II) : maintenir l'engagement malgré les alertes et la surveillance »

Si l'entourage (parents, amis...) était à l'origine favorable au régime, il commence à s'inquiéter de la maigreur de l'adolescente, de ses évanouissements... C'est à ce moment-là que l'étiquette d'anorexique apparaît dans la bouche d'un parent ou d'un médecin et que des pressions commencent à s'exercer sur elle en matière d'alimentation. L'anorexique cherche alors à cacher ce stigmate par des stratégies de discrétion ou de leurre : par exemple, acheter des tickets de cantine pour faire croire que l'on mange au lycée mais les jeter.

- « être prise en charge : s'en remettre à l'institution » : outre le traitement médical, l'institution hospitalière mène un travail de désengagement de la carrière déviante. La patiente doit tout d'abord accepter de « lâcher prise » c'est-à-dire de mettre fin à son engagement et à ses stratégies de leurre. Elle doit ensuite accepter « d'être prise en charge » : c'est désormais l'institution qui définira les bonnes pratiques. Enfin, elle doit pouvoir « se reprendre en main » : « combattre les dispositions acquises lors des phases

précédentes, définies comme mauvaises et pathologiques, et acquérir de nouvelles dispositions définies comme bonnes et saines ».

Utiliser le cinéma ou les séries télé pour illustrer la déviance

Pour illustrer certaines dimensions de la déviance, il est possible de choisir des scènes dans des films classiques ou dans des séries contemporaines.

Le Parrain, film réalisé par Francis Ford COPPOLA en 1972, est une adaptation d'un roman de Mario PUZO. Il décrit de façon fine l'organisation de la mafia sicilienne implantée aux États-Unis à travers l'histoire de la famille CORLEONE dirigée d'abord par le parrain, Vito CORLEONE (Marlon BRANDO) puis par son fils Michael CORLEONE (Al PACINO) qui devient à son tour parrain de la mafia. Le film montre que la mafia est organisée de façon très hiérarchique, sur un modèle quasi-militaire. Elle oscille entre des activités illégales (argent de la prostitution, des machines à sous...) et activités légales tels l'immobilier, le cinéma (blanchiment d'argent).

Vol au-dessus d'un nid de coucou, film de Miloš FORMAN de 1975, permet d'illustrer l'approche interactionniste. Randle P. MCMURPHY, incarné par Jack NICHOLSON, simule la folie pour échapper à la prison. À son arrivée au sein de cet hôpital psychiatrique, les médecins et en particulier l'infirmière en chef, Miss RATCHED (Louise FLETCHER), le désigne comme un fou violent et dangereux (stigmatisation). MCMURPHY tente de résister à cette institution totale en entraînant les autres patients, mais l'institution finit par triompher en le lobotomisant. C'est toute la puissance du processus de désignation (*labelling*), où une « identité virtuelle » est imposée à des individus mis en marge de la société (*outsiders*) cherchant à réhabiliter leur « identité réelle », qui y est décrit, ce que MCMURPHY résume dans une formule restée célèbre : « j'ai au moins essayé ».

Scarface de Brian DE PALMA (1983), film culte chez les « jeunes de banlieue »²⁹ peut nous permettre d'illustrer l'analyse de Robert MERTON. Al PACINO y incarne le personnage de Tony MONTANA, émigré cubain vivant aux États-Unis. Petit délinquant dans son pays d'origine, il est recruté comme homme de main par un trafiquant de drogue. Il franchit rapidement tous les échelons de son organisation criminelle pour devenir à son tour baron de la drogue, vendant et consommant de la cocaïne.

Tony MONTANA rêve d'argent et de gloire, trouvant dans le trafic de drogue un moyen de réaliser rapidement ses objectifs : c'est un innovateur au sens de Robert MERTON.

La série américaine **The Wire (Sur écoute)**, produite par HBO entre 2002 et 2008, est utilisée

29 TRUONG Fabien, *Des capuches et des hommes. Trajectoires de « jeunes de banlieues »*, Buchet-Chastel, Coll. « Essai », 2013

30 BACQUÉ Marie-Hélène (dir.), *The Wire. L'Amérique sur écoute*, La découverte, 2014

dans les universités américaines telle Harvard pour analyser la déviance³⁰. Ecrite par David SIMON, ancien journaliste au Baltimore Sun, et Ed BURNS, ancien policier puis enseignant, elle décrit de façon très réaliste la vie dans les quartiers pauvres de Baltimore, les gangs en lutte pour le contrôle du trafic de drogue mis sur écoute par la police, la lutte pour le pouvoir au sein de la mairie, l'échec du système scolaire, les dérives de la presse, etc.

Cette série permet d'illustrer la désorganisation sociale étudiée par la 1ère Ecole de Chicago au sein des quartiers déshérités mais aussi les nombreux dysfonctionnements sociaux (Robert MERTON). Par exemple, un des chefs de gang de Baltimore, Stringer BELL (Idris ELBA) est confronté à un problème de baisse de la qualité de la drogue qu'il vend. Pour éviter que les toxicomanes se tournent vers un autre dealer, il demande à un professeur d'économie - dont il suit de façon assidue les cours à l'université ! - quelle stratégie il doit adopter. Le professeur lui répond qu'il doit soit baisser ses prix, soit améliorer son marketing.

Bibliographie indicative

(Ne figurent ici que les articles ou ouvrages de synthèse, les autres références figurant en notes de bas de pages)

CHAZEL François, « Normes et valeurs », in *Dictionnaire de la sociologie, Encyclopédie Universalis*, Albin Michel, 1998

MARTIN Gilles, « Déviance ou déviances ? », *Ecoflash*, n°148, mai 2000

MILLARD Eric, « Qu'est-ce qu'une norme juridique ? », *Cahiers du conseil constitutionnel*, n°21, janvier 2007

MUCCHIELLI Laurent, *Sociologie de la délinquance*, Paris, Armand Colin, coll. « Coursus », 2014

OGIEN Albert, *Sociologie de la déviance*, Armand Colin, Collection U, 1995

POIRSON-CLAUSSE Sandrine, « Normes juridiques, normes sociales », *Ecoflash*, n°179, juin 2003

Comment se forme et s'exprime l'opinion publique ?

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre que l'émergence de l'opinion publique est indissociable de l'avènement de la démocratie : d'abord monopole des catégories « éclairées », l'opinion publique est désormais entendue comme celle du plus grand nombre.
- Comprendre les principes et les techniques des sondages, et les débats relatifs à leur interprétation de l'opinion publique.
- Comprendre comment le recours fréquent aux sondages d'opinion contribue à forger l'opinion publique et modifie l'exercice de la démocratie (démocratie d'opinion) et de la vie politique (contrôle des gouvernants, participation électorale, communication politique).



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Table des matières

Introduction.....	3
I. L'opinion publique a une histoire	4
A. L'opinion publique avant les sondages.....	4
B. L'opinion publique comme produit d'une activité industrielle.....	6
1. L'origine des sondages d'opinion.....	6
2. Le marché de l'opinion publique aujourd'hui.....	10
Tableau 1: Chiffre d'affaires des principaux instituts de sondage en France 2009-2017 (en millions d'euros).....	10
II. L'opinion publique face aux critiques	12
A. Les sondages d'opinion sont un outil imparfait	12
1. Un outil statistique faillible.....	12
2. L'autocritique des instituts après 2007.....	13
B. Les quatre critiques sociologiques de l'opinion publique	13
C. La critique fondamentale : retour sur l'origine du concept d'opinion publique	17
III. Ce que fait l'opinion publique à la démocratie	19
A. L'influence des sondages d'opinion dans le champ électoral.....	20
1. L'effet des sondages sur l'offre politique	21
2. L'effet des sondages sur le vote des électeurs	22
B. Opinion publique et institutions démocratiques	23
1. Le sondage d'opinion comme institution civique.....	24
2. La mesure de l'opinion publique change la manière de gouverner.....	25
3. L'expression populaire est privatisée.....	26
Bibliographie.....	28

Introduction

« J'entends l'opinion inexprimée, inconsciente, mais tout aussi réelle et tout aussi puissante, des masses du peuple. »

James Bryce, *The American Commonwealth*, 1888

Connaître la population sur laquelle s'exerce un pouvoir politique répond à une exigence fondamentale : construire et pérenniser le monopole double de la violence physique légitime et fiscal (Elias, *La dynamique de l'Occident*, 1975) grâce auquel l'Etat, compris comme entité administrative de gestion d'un territoire, peut exister. Pour gouverner mieux et prélever efficacement l'impôt, le pouvoir politique est amené à recenser sa population, à catégoriser activités économiques et individus, et tente de saisir les opinions politiques des citoyens. Si la préoccupation envers l'opinion publique n'a rien de récente (on en trouve déjà trace dans les écrits de Platon, d'Aristote ou de Machiavel), la généralisation des régimes politiques démocratiques dans la période moderne l'amplifie considérablement. Personnel politique, commentateurs dans les médias, et instituts de sondage tentent de saisir l'opinion publique à partir de la nasse des avis individuels, à des fins électorales ou marchandes. Les sondages d'opinion, terme qui regroupe des techniques statistiques diverses pour saisir la « nature » de l'opinion, constituent l'outil principal de réflexion des participants au champ politique. Résultat d'une activité marchande de production statistique, l'objectivation supposée de l'opinion de la collectivité sert de boussole aux communicants et aux responsables politiques. Pour leurs détracteurs, tels l'écrivain et académicien Maurice Druon en 1972, « *les sondages sont la pollution de la démocratie* » et concurrencent le vote : ils seraient responsables d'un effondrement de la démocratie en rendant les élections inutiles. Leurs soutiens, au contraire, y voient un complément essentiel de la démocratie représentative, car porteurs de la parole moyenne d'une population sinon réduite à la voix des urnes et au consensus de la patience. Les sondages seraient tantôt le thermomètre neutre de l'opinion, un instrument de mesure objectif puisque mathématique, tantôt le moyen d'une participation politique *elite-directed* (Inglehart, 1990) via l'interprétation des résultats du sondage par les experts des médias ou l'opposition politique. Si les deux points de vue s'opposent sur les conséquences de la généralisation de l'activité sondagière, ils convergent en revanche sur l'idée qu'une opinion moyenne peut être mesurée, synthétisée par un pourcentage et interprétée simplement comme une volonté politique et populaire. La critique de cette vision idéalisée de la production d'une opinion publique, est menée dans le champ scientifique français par Pierre Bourdieu (« *L'opinion publique n'existe pas* », 1973) et Patrick Champagne (*Faire l'opinion*, 1990). En Allemagne, c'est l'œuvre de Jürgen Habermas (*L'espace public*, 1962) qui sert de cadre aux débats sur l'espace public. Aux Etats-Unis, la critique porte plus sur l'origine d'une opinion publique non stabilisée. Plus généralement, les critiques à l'encontre des sondages sont de trois ordres : elles portent sur la nature de l'opinion produite par les instituts, sur la possibilité sociologique de subsumer une collectivité hiérarchisée et inégalitaire sous une donnée chiffrée, et sur les conséquences de la connaissance (imparfaite) de l'opinion publique sur le fonctionnement

concret des institutions démocratiques. Les résultats de l'activité sondagière, équivalent déclaré et institutionnalisé de l'opinion publique, sont relus à l'aune d'une idée simple : l'opinion publique n'est pas neutre. Le présent chapitre portera sur l'histoire de l'opinion publique, mais également sur sa nature technique et la critique qu'on peut lui apporter, et enfin sur les effets de son existence et institutionnalisation dans les champs politique et médiatique.

I. L'opinion publique a une histoire

A. L'opinion publique avant les sondages

Le terme d'opinion publique fait son apparition dans la littérature philosophique du XVIII^e siècle. On le trouve sous la plume de Jean-Jacques Rousseau qui, dans son *Discours sur les Sci-*

« ces vains et futiles déclamateurs vont de tous côtés, armés de leurs funestes paradoxes ; sapant les fondements de la foi, et anéantissant la vertu. Ils sourient dédaigneusement à ces vieux mots de Patrie et de Religion, et consacrent leurs talents et leur Philosophie à avilir tout ce qu'il y a de sacré parmi les hommes. Non qu'au fond ils haïssent ni la vertu ni les dogmes ; c'est de l'opinion publique qu'ils sont ennemis ; et pour les ramener au pied des autels, il suffirait de les reléguer parmi les Athées. Ô fureur de se distinguer, que ne pouvez-vous point ? »

Dans ce court texte où il soutient que les progrès des sciences et des arts corrompent les mœurs, Rousseau dénonce les « *écrivains obscurs* » adoptant une posture d'opposition systématique à l'opinion publique, i.e. aux valeurs morales, sociales et esthétiques dominantes parmi les peuples et porteuses de vertu. L'opinion publique, ou son synonyme de l'époque, l'esprit public, comportent une dimension morale positive. Mais le concept n'est pas encore politisé. En politique, la notion d'opinion est plutôt entendue en un sens péjoratif : l'opinion, c'est le sens commun contre le savoir assuré, la « *lumière faible et imparfaite* » contre « *la lumière pleine et entière* », « l'incertitude et le doute » contre « *la certitude et l'évidence* » (Diderot et d'Alembert, *Encyclopédie*, 1765). Ce n'est qu'à la toute fin du XVIII^e siècle que le syntagme opinion publique prend une autre dimension, porteur de rationalité, d'objectivité, et d'universalité.

Pour comprendre cette inflexion majeure, il faut en revenir aux changements sociaux et politiques de la période révolutionnaire. En proposant d'abolir les corps intermédiaires et de mettre au cœur du jeu politique chaque individu réel, la Révolution française donne une portée nouvelle à l'opinion publique : elle devient « *l'équivalent de la vérité en politique* » (Luhmann, 2001). Cette idée est fondamentale, mais loin d'être nouvelle : tout monarque absolu doit, au même titre que sa fortune ou sa propriété foncière, tenir compte de sa renommée auprès du peuple pour asseoir son pouvoir. On peut, si l'on en croit Machiavel (*Le Prince*, 1532), ha-

bilement manipuler ce sentiment en donnant à voir vertus morales ou religieuses apparentes. Après l'invention de l'imprimerie, la possibilité de fixer dans l'écriture une opinion implique un contrôle étroit des publications, mais également une attention accrue portée à ce qui se dit via ce qui est écrit. L'imprimerie permet de publier des pétitions, en vue d'obtenir le soutien d'une population plus large à des anomalies de fonctionnement du régime monarchique. Au XVIIIe en France, les parlements régionaux adressent même des remontrances au monarque afin d'en limiter l'arbitraire des décisions. Le débat étant désormais porté sur la place publique, il est légitime que le « public » devienne un enjeu dominant de la prise de décision politique : « *lorsque la main du monarque, devenue visible, se met à trembler, on recherche une nouvelle souveraineté dans une main invisible : l'opinion publique.* » (Luhmann, *ibid.*). La « rhétorique du vice et de la vertu », si présente dans les débats des philosophes des Lumières, se mue en une recherche de compréhension politique ciblée de l'opinion publique. L'autorité ou la tradition se heurtent aux murs de la délibération au sein de l'opinion publique : points de vue et intérêts individuels (donc naturels) sont le point de départ de la nouvelle pertinence politique, qui prend forme par un processus de décision rationnel puisque rétif aux influences externes de l'ordre ancien, celui des corps intermédiaires et de la hiérarchie sociale figée de la société d'Ordres. L'opinion publique devient « *le souverain secret [...] du système politique* » : elle sert la raison humaine qui aurait besoin de l'espace public pour se mettre à l'épreuve.

La production de l'opinion publique est le fait de quelques individus « éclairés » qui comprennent les rouages institutionnels et prennent appui sur la contestation du pouvoir monarchique. Dans ce cercle restreint, on trouve des personnalités comme Voltaire, dont le tribunal de la Raison dans *Candide* juge la décision de la justice royale concernant l'affaire Calas infondée en droit, et plus largement des « gens de lettre », « *premiers porteurs de l'opinion publique prérévolutionnaire* » (Dargent, 2011). Les milieux parlementaires, jouant le rôle de contrepouvoir, font également partie de ce groupe (Ozouf, 1989). L'opinion publique est construite par une poignée de lettrés fondant leur opinion en Raison : le peuple n'est ni un support de cause, ni un relais de diffusion. La rupture se situe à un autre niveau : lutter symboliquement et par des écrits (on dépayse les pamphlets pour éviter la censure) contre le pouvoir absolutiste d'origine divine. Habermas résume le mieux cette perspective historique dans *L'espace public*. Selon lui, la sphère publique peut se comprendre comme un ensemble de « personnes privées » rassemblées pour débattre de sujets « d'intérêt public ». Dans l'Europe moderne prérévolutionnaire, il s'agit de sphères publiques bourgeoises cherchant à peser contre l'absolutisme : elles agissent comme des médiateurs entre la société et l'Etat (le Roi), qu'elles placent devant ses contradictions par voie de publicité. La publicité s'entend au sens premier de rendre publique des informations portant sur le fonctionnement de l'Etat « *afin que les activités de ce dernier soient soumises à l'analyse minutieuse et à la force de l'opinion publique* » (Fraser, 1992). Plus tardivement, après la Révolution, elle s'entend comme le relai d'une forme de pensée raisonnée de la société bourgeoise (son « intérêt général ») auprès de l'Etat via les formes prévues par la loi : liberté d'expression, de presse, de réunion et par l'existence d'insti-

tutions parlementaires. La sphère publique, c'est donc l'Etat rendu responsable devant certains de ces citoyens, capables de discussion rationnelle (donc libre) des affaires publiques : « *le résultat d'une telle discussion constituerait l'opinion publique, dans le sens fort d'un consensus portant sur le bien commun* » (Fraser, *ibid.*).

Au XIXe siècle, l'idéal-type de la sphère publique s'érode : pour que la conception bourgeoise de l'opinion publique puisse se réaliser et perdurer, les intérêts privés ne devaient en aucune manière être mêlés aux discussions « éclairées ». Par ailleurs, les participants devaient pouvoir échanger sans que la différence de statut social ne vienne interférer. Cette ouverture d'accès n'a, dans la pratique, jamais été complètement réalisée dans les cercles bourgeois. Par ailleurs, Etat et économie ne sont restés désencastrés qu'une partie du siècle (Polanyi, 1944) : intérêts privés et discussions sur les affaires publiques sont de ce fait nécessairement liés. La question sociale s'est imposée, et avec elle la polarisation des classes sociales et la fragmentation des intérêts de groupes. L'affrontement concret a remplacé l'idéal bourgeois d'une oligarchie délibérative. La généralisation du droit de vote en France, pourtant censitaire et masculin, en 1848, permet à des individus de s'exprimer par la voix de leurs représentants et partant de sanctionner les gouvernants. La « publicité » laisse la place aux médias et à la fabrication de l'opinion publique.

B. *L'opinion publique comme produit d'une activité industrielle*

La mise au point de la méthode de l'échantillon représentatif, au début du XXème siècle, va profondément changer la nature des enquêtes portant sur les populations. L'idée de cette méthode est simple : il est possible d'obtenir le même type d'informations qu'un recensement de population à partir de l'examen statistique d'une partie de cette population seulement. Par ailleurs, ce mode de collecte de données est a priori plus neutre qu'une enquête qualitative impliquant le point de vue de l'observateur sur les individus observés. « *L'enquête sur échantillon née au XXème siècle prétend à [l']objectivation des caractères matériels mais aussi des idées, des représentations mentales de la population étudiée.* » (Dargent, 2011). Enfin, il permet de collecter l'information sur l'état de l'opinion en dehors des échéances électorales, indiquant les sources potentielles de tension au sein des sociétés désormais pleinement démocratiques.

1 - *L'origine des sondages d'opinion*

C'est aux Etats-Unis que l'instrument de mesure de l'opinion, les sondages, naissent au 19ème siècle. Comme le souligne Loïc Blondiaux (1998), l'intérêt de ce vaste territoire pour la figure présidentielle conduit la presse à ausculter le terrain afin d'estimer quel candidat a le plus de chances de l'emporter. C'est l'invention du « *straw poll* » ou « *sondage de paille* » : les journalistes recueillent les intentions de vote des électeurs dans des lieux divers (du cabaret à l'Eglise)

ou lors d'occasions festives (*Independance Day* ou réunions à thèmes). Ces méthodes artisanales ne prétendent évidemment pas à la représentativité et ne permettent pas de prévoir avec certitude qui sera vainqueur. Au début du 20^{ème} siècle, la pratique n'a pas été abandonnée et les méthodes de la presse se sont affinées : enquêtes par l'intermédiaire de bulletins à retourner, par courrier, par entretiens, etc. Dargent (2011) rappelle qu'à la veille de l'élection présidentielle de 1920, le *Literary Digest* envoie quelques 11 millions de questionnaires dans tout le pays, et reçoit 1,5 million de réponses. Cette méthode n'est pas cantonnée aux périodes pré-électorales : elle concerne un nombre croissant d'enquêtes portant sur des thèmes variés (par exemple l'opportunité de la prohibition). Mais ne sont toujours pas efficaces... Il faut attendre les années 1930 pour que les premiers instituts de sondage et les universitaires se saisissent sérieusement de la question.

En 1935, trois instituts de sondage sont nés, créés dans l'ordre chronologique par Elmo Roper (spécialisé dans la recherche en marketing et cofondateur de *Cherington, Wood, and Roper*), George Gallup (journaliste et diplômé de psychologie qui fonde l'American Institute of Public Opinion), et Archibald Crossley (un publicitaire diplômé de Princeton, responsable des sondages au *Literary Digest* qu'il quitte pour fonder *Crossley Inc.*). Les « maisons de sondage » vont avant tout chercher à régler le problème de la représentativité des échantillons de personnes interrogées. Le premier test grandeur nature du sondage basé sur un échantillon représentatif de la population est l'élection présidentielle de 1935 : les instituts prévoient la victoire de Franklin D. Roosevelt contre l'avis du *Literary Digest* qui avait prédit la victoire de son opposant. Gallup (1939) résume très clairement sa méthode :

« *le referendum par échantillon est une procédure simple permettant de sonder les opinions d'un nombre relativement réduit de personnes, sélectionnées dans le but de refléter avec une grande fidélité les caractéristiques de l'ensemble de la population électorale [...]. La technique est basée sur le fait que quelques milliers d'électeurs correctement sélectionnés reflèteront fidèlement les conceptions d'un électorat de plusieurs millions de personnes.* »

Un bon échantillonnage, i.e. représentatif des électeurs étatsuniens, est donc une condition nécessaire à la fiabilité de la méthode. Mais pas seulement : il faut aussi compter sur une équipe d'enquêteurs formés à l'exercice d'administration des questionnaires, comparer l'efficacité relative des méthodes d'administration de questionnaire (entretien de face-à-face ou auto-administration -le sondé remplit un bulletin qu'il renvoie à l'institut), et l'inévitable écueil de la formulation des questions (ouvertes ou fermées, choix multiples ou binaires, etc.).

Ces questions très techniques vont susciter la curiosité des universitaires : c'est le cas de Paul Lazarsfeld à l'Université de Columbia à New York. Ce dernier va collaborer avec l'institut de Roper où il devient consultant jusqu'au début des années 1950. Lazarsfeld s'intéresse à la so-

ciologie électorale, mais sous l'angle des variables lourdes du comportement électoral. En utilisant la méthode de l'échantillon représentatif et du panel (on interroge un même groupe de personnes à intervalles réguliers), son équipe et lui prennent conscience que les médias exercent une faible influence sur le choix des électeurs. Ce sont plutôt les « traditions politiques » des groupes auxquels appartient l'individu (sa famille, sa communauté religieuse, son ethnie, etc.) qui expliquent le vote. Selon Lazarsfeld, les individus sont plus marqués par le « *sense of fitness* » (le respect des convenances), c'est-à-dire la conformité avec les normes collectives des groupes primaires, que par le calcul stratégique ou le choix réfléchi. Les relations interpersonnelles et le poids de la conformité l'emportent largement sur le choix politique autonome et raisonné : « *une personne pense politiquement comme elle est socialement* » (Lazarsfeld et al., 1944). C'est le modèle de Columbia. On lui oppose traditionnellement le modèle du Michigan, développé dans l'Université du même nom, qui développe une explication concurrente des comportements électoraux au sein de leur *Survey Research Center*. S'ils reconnaissent l'influence des groupes primaires, des chercheurs comme Converse, Campbell, Miller ou Stokes (1960) refusent de résumer le choix électoral au poids sociologique de quelques variables lourdes et soulignent l'importance de la variable écologique dans le processus de prise de décision. C'est un modèle psychopolitique du vote où l'ensemble de la chronologie biographique (depuis la naissance de l'électeur jusqu'au jour de l'élection) compte : on est face à un « entonnoir de causalité » (Mayer, 2010), avec un sommet large formée de l'influence des groupes primaires jusqu'à une base étroite, les caractéristiques de l'élection en cours. Mais les conclusions ne diffèrent guère de celles de Columbia : les électeurs étatsuniens sont en moyenne mal informés, peu réflexifs, et guidés par l'identification partisane à l'un des deux grands partis (héritée le plus souvent de la tradition familiale). Conjoncturellement, il peut arriver que les électeurs s'écartent de leurs préférences, mais le retour à la normale a lieu presque immédiatement.

La coopération entre universitaires et instituts achève de renforcer l'image de légitimité de la technique des sondages d'opinion dans les champs médiatiques et politiques, ainsi qu'auprès du grand public. La « méthode américaine » s'exporte dans d'autres démocraties, comme la France. Jean Stoetzel fonde l'Institut français d'opinion publique (Ifop) en 1938 et y applique les techniques américaines du sondage par échantillonnage représentatif. La mesure de l'opinion des Français quant aux accords de Munich (qui viennent d'être signés et donnent un blanc-seing à Hitler sur la question des Sudètes) est le premier test grandeur nature de la méthode et de l'Institut. Contrairement à ce qu'en a retenu l'histoire, Stoetzel trouve que les Français sont moins soulagés par la signature qu'il n'y paraît : près de 40% des Français -selon ce sondage- trouvent que l'accord signé est néfaste. En plus de Stoetzel, un autre jeune entrepreneur dénommé Alfred Max va introduire la méthode de Gallup et collaborer avec lui pour lancer les premières enquêtes comparatives internationales. Le développement des sondages est toutefois relativement lent en France, et c'est finalement l'INSEE qui, après-guerre, développera les méthodes statistiques à grande échelle pour des enquêtes portant sur

l'emploi ou les revenus, mais pas sur l'opinion publique. L'Ifop reconstitué après-guerre détient un quasi-monopole avant que d'autres instituts ne soient créés, comme la Sofres (société française d'études par sondages) fondée par Pierre Weill en 1963. La densification de l'industrie sondagière va de pair avec une utilisation croissante des sondages durant la cinquième République. Tout débute avec l'élection présidentielle de 1965, où Charles de Gaulle se retrouve en ballottage favorable, contre l'opinion des éditorialistes et principaux commentateurs politiques, mais prévu par un certain nombre d'instituts de sondage dont l'Ifop. Jean-Luc Parodi, revenant sur cet épisode au cours d'un entretien (Dézé et Maurer, 2014), en rappelle le caractère artisanal et inattendu. Travaillant alors au CEVIPOF et à l'Ifop, le chercheur réalise pour le compte de l'Agence France Presse (AFP) une enquête pour « *accélérer la connaissance finale du score de l'élection présidentielle à venir* ». Utilisant une méthode singulière (un échantillon basé sur des communes proches de la moyenne nationale en termes de répartition des suffrages électoraux) et une équipe de collaborateurs non moins singulière (une partie du service comptabilité de l'AFP), sa gomme et son crayon, Parodi arrive au résultat de la mise en ballottage du Général avec un chiffre de 44% (très proche du chiffre réel), conforme au résultat par ailleurs obtenu par l'Ifop et publié la veille du scrutin. Ce résultat marque le début de la pratique des sondages pré-électoraux en France, qui ne se démentira pas au cours de la cinquième République. Les sondages s'améliorent sur le plan technique, bénéficient de l'informatisation (introduite dans l'industrie par la Sofres), et de nouvelles techniques comme les enquêtes par téléphone (en lieu et place du face-à-face) ou « sorties des urnes » sur un échantillon assez large de population (utilisé pour la première fois par l'Ifop en 1983 dans le cadre des élections municipales). C'est aussi le moment où les instituts multiplient le nombre de produits : depuis la fin des années 1950 fleurissent les baromètres de popularité, comme le baromètre de l'exécutif de l'Ifop. Parodi et Riboud (PDG de l'Ifop dans les années 1980) décident de se focaliser sur les « changeurs » qui modifient leurs opinions entre deux publications du baromètre en leur demandant de justifier leur choix. On introduit ainsi une dose de qualitatif dans un outil très numérique, et par ailleurs on institutionnalise l'interprétation, par le sondeur ou un expert avisé, des quelques lignes de verbatim. L'expert des sondages assure en quelque sorte le service après-vente du sondage d'opinion, et ce faisant, positionne les instituts comme des acteurs incontournables du champ médiatique. Enfin, l'offre sondagière devient pléthorique, avec l'apparition de nouveaux acteurs dans une industrie désormais mature : la Sofres, leader du marché français, est rachetée par le groupe britannique Taylor-Nelson en 1997 (elle devient TNS-Sofres à cette occasion). L'Ipsos, fondée en 1975, commence à produire des enquêtes d'opinion à partir de 1982. Louis-Harris France est fondé en 1977 avant d'être racheté par la Sofres en 1994, tandis que d'autres acteurs de taille plus restreinte (CSA, BVA -pour Brulé, Ville et associés- ou ISL) intègrent également ce marché au cours des années 1970. Au-delà de l'enquête électorale (le produit d'appel de cette industrie, qui construit l'image de marque), les enquêtes se développent dans un grand nombre de domaines, allant du marketing au baromètre de personnalités pour les magazines *people*. La place des instituts de sondage se consolide nettement à partir des années 1970, moment où les universitaires font

entendre leurs voix sur les problèmes techniques et sociologiques des enquêtes qui gagnent en nombre et en poids médiatique

2. Le marché de l'opinion publique aujourd'hui

Le marché de l'opinion se concentre et s'internationalise depuis le milieu des années 1990, signe de sa maturité. Louis-Harris France, racheté par la Sofres en 1994, et devenu LH2, est intégré au groupe BVA en 2014. La Sofres, déjà intégrée au groupe britannique Taylor-Nelson depuis 1997, a rejoint le groupe WPP en 2008 via sa filiale Kantar. En 2016, le changement d'actionnaire est acté par le nouveau nom de l'institut, qui devient Kantar TNS. Coté à la bourse de Londres et au NASDAQ, WPP (Wire and Plastic Products) est le plus important réseau d'agences de publicité et de communication mondial, employant plus de 130 000 personnes dans 112 pays et dégagant un profit de 12,8 mds de £ en 2018 (cf. site internet de l'entreprise, <https://www.wpp.com/investors/annual-report-2018/>). Ces exemples ne sont pas anodins : le marché de l'opinion génère, au niveau mondial, plusieurs centaines de milliards de dollars de chiffre d'affaires et dizaines de milliards de profit. Sur le marché français, de nouveaux entrants, généralement de petites structures (comme Opinion Way créé en 2000 ou Viavoice en 2008), côtoient des groupes de taille mondiale. Les opérations de concentration, notamment verticales, sont donc inévitables et nombreuses, rendant ce marché extrêmement dynamique et mouvant. Des 8 acteurs principaux du marché (les instituts BVA, CSA, Ifop, Ipsos, LH2, Opinion Way, TNS-Sofres et Viavoice) identifiés dans le rapport d'informations des sénateurs Jean-Pierre Sueur et Hugues Portelli présenté en 2010, il ne reste plus que 5 acteurs d'envergure aujourd'hui. La répartition et l'évolution en termes de chiffres d'affaires sont indiquées dans le Tableau 1. On peut affirmer que le marché français est oligopolistique.

Tableau 1: Chiffre d'affaires des principaux instituts de sondage en France 2009-2017 (en millions d'euros)

	CA 31/12/2009	CA 31/12/2017	Evolution 2009/2017
IPSOS	98,7	108	9%
KANTAR TNS	126	74,6	-41%
BVA	53	54,2	2%
IFOP	35,2	30	-15%
CSA	32	19,5	-39%

Source : Rapport d'information n°54 présenté par MM. les sénateurs Hugues Portelli et Jean-Pierre Sueur, enregistré à la Présidence du Sénat le 20 octobre 2010, <http://www.senat.fr/rap/r10-054/r10-054.html> et rapports financiers des Instituts

Comme l'indique avec justesse le rapport des sénateurs en 2010, « *les sondages politiques ne représentent qu'une faible part, voire une part marginale, du chiffre d'affaires de ces instituts. Toutefois, la visibilité de ces sondages est telle qu'ils leur servent aujourd'hui de vitrine.* » Ils soulignent également que la France est « *un des plus gros consommateurs au monde* » de sondages politiques (les auteurs utilisent l'expression de « *République des sondages* »), ce qui pourrait s'expliquer par trois facteurs :

- Les sondages politiques reposent essentiellement sur la méthode des quotas, « *qui offre un bon ratio qualité méthodologique/coût* » mais minoritaire dans le reste du monde car tous les pays ne disposent pas de bases de données aussi fiables que celles établies par l'INSEE.
- Le culte des chiffres en France
- Le goût prononcé des responsables politiques pour la connaissance de l'opinion publique

Le constat n'a pas changé aujourd'hui : à la clôture de l'exercice 2018, 75% du chiffre d'affaires des 8 principaux instituts français est généré par des études marketing et de la publicité, 9,5% par des enquêtes d'opinion générale, et 0,5% par les études électorales seulement. Le marché est dominé par les services aux entreprises, et les études électorales pèsent marginalement dans le résultat financier. Les tarifs financiers des sondages marketing et publicitaires sont d'ailleurs bien plus élevés (la fourchette pour une étude de ce type va de 10 000€ à 1,5 M€ pour les plus importantes) que les sondages politiques publiés sur les médias (de gratuit à 12 000€ pour les plus onéreux). On comprend alors que la demande de sondages soit essentiellement le fait d'entreprises de grande consommation (43% de la demande totale de sondages en 2015), et ponctuellement d'associations ou de partis politiques (moins de 1% de la demande totale de sondages en 2015), le reste de la demande provenant des entreprises de commerce (9%), du secteur de la finance (5%), des médias (4%) et des administrations (4%) (données d'après une infographie du site Capital.fr, <https://www.capital.fr/economie-politique/le-juteux-business-des-instituts-de-sondage-1228886>). Le prochain mouvement sur ce marché semble se dessiner autour de l'utilisation des réseaux sociaux par des start-up nord-américaines : l'utilisation de données de Facebook, Instagram ou Twitter leur a permis d'anticiper la victoire de Donald Trump à la Présidentielle étatsunienne. L'industrie des sondages pourrait être concurrencée sur ce marché très exposé médiatiquement par l'industrie du *Big data*.

II. L'opinion publique face aux critiques

A. Les sondages d'opinion sont un outil imparfait

1. Un outil statistique faillible

Les sondages d'opinion sont un outil imparfait. La comparaison entre les résultats des enquêtes pré-électorales et les résultats réels d'une élection nous rappelle, à échéance régulière, de la faillibilité de l'outil statistique (même si la technique s'est évidemment améliorée depuis les années 1930). L'exemple le plus saisissant dans le cadre français est celui des élections présidentielles de 2002. Aucun institut de sondage n'avait prédit un second tour opposant un candidat de droite (Jacques Chirac) à un candidat d'extrême-droite (Jean-Marie Le Pen). Cette erreur, surmédiatisée en raison du séisme politique et du poids de l'élection dans le régime semi-présidentiel français, nous ramène à une pure question de technique : comment les estimations sont faites, et quelles erreurs d'estimation sont admises par les instituts. Le degré d'exactitude statistique est d'ailleurs le reproche le plus fréquent et le plus socialement acceptable des sondages d'opinion, car il touche au statut d'expert de la mesure de l'opinion que s'arrogent les instituts. Patrick Lehingue (2007) s'en amuse en comparant les erreurs statistiques des enquêtes pré-électorales lors des Présidentielles de 2002 et 2007 :

« il n'est d'ailleurs pas absolument démontré que les erreurs ont été en 2007 moins importantes qu'en 2002. [...] Ce que les entreprises de sondage ont correctement anticipé, à la différence de 2002, c'est l'ordre d'arrivée des quatre premiers. [...] Or, en 2007, si chacun des candidats est correctement classé, chacun supporte également une erreur finale de pronostic assez importante mais fort peu relevée sur le coup : en moyenne pour les six instituts, sous-évaluation de 2,6 points du score de Nicolas Sarkozy [...], même sous-évaluation de 2 points pour Ségolène Royal [...] et surtout surévaluation de la performance du leader du FN d'en moyenne 3,3 points. »

Et de conclure que si les écarts finaux entre les scores des principaux candidats avaient été proches de ceux de 2002, le scénario de l'erreur d'estimation se serait reproduit. Lehingue remarque également que les estimations pour des élections moins visibles médiatiquement sont bien plus sujettes à erreur : pour les élections législatives de 2002, les écarts entre les intentions de vote et les résultats réels, mesurés en pourcentages du nombre de sièges à l'Assemblée, allaient de 15% à 30% pour l'UMP, vainqueur de l'élection.

2. L'autocritique des instituts après 2007

Ces erreurs d'estimation n'ont en soi rien de problématique pour un travail statistique, à condition que les résultats des sondages d'opinion soient considérés comme tels. Or le poids politique de l'opinion publique conduit les instituts et les décideurs politiques à passer sous silence les dispositifs méthodologiques pour se concentrer sur le résultat supposé exact des sondages. Après 2007, compte-tenu de l'effet médiatique et commercial négatif de l'erreur d'estimation, les instituts se sont livrés à une autocritique publique. Parmi les raisons évoquées pour expliquer leurs erreurs, retenons que la faute en revient principalement à l'électeur. Avec la fin des idéologies partisans figées, l'indécision électorale devient un phénomène de plus en plus important : on croit déceler un effet de calendrier (les électeurs se décident tardivement, ce qui complique la tâche des sondeurs), des stratégies de dissimulation (l'électeur qui a l'intention de voter extrême-droite mais ne le dit pas au sondeur qui l'interroge), ou encore un vote sur enjeu moins saillant (le premier tour paraissait joué d'avance, « tuant » l'enjeu de l'élection). Outre ces données sociologiques, des questions plus techniques sont abordées : la diminution de nombre de personnes qui acceptent d'être sondées (augmentant le temps passé à élaborer un échantillon), les échantillonnages non représentatifs (principalement pour la raison qui précède), et, *last but not least*, les partis-pris dans les méthodes de redressement utilisées. Ces méthodes, dont les principes constituent le savoir-faire et le gagne-pain des instituts de sondage, ne sont pas publiées, mais sont sujettes à caution : certaines relèvent de « *stratégies de correction et de coups de crayon pour certaines prudentes (BVA, Sofres), pour d'autres audacieuses et délibérément risquées (CSA).* » (Lehingue, 2007)

B. Les quatre critiques sociologiques de l'opinion publique

Produire une opinion publique est le résultat d'une activité industrielle et marchande. Les médias, partis politiques et tous les autres acteurs qui achètent cette production la diffusent en l'interprétant. L'information sur l'état de l'opinion (« ce que pensent les Français de... ») passe du statut de marchandise industrielle à celui de ressource cognitive (Guyot, Fuzeau, Cottin, et Rietsch, 2013) circulant dans divers champs sociaux, modifiant les perceptions, les comportements ou les stratégies des acteurs sociaux. L'importance sociologique de cette information nécessite de s'interroger sur sa véracité, sa pertinence et sa crédibilité. On pourrait imaginer que cette tâche incombe aux relais médiatiques. Par exemple, la diffusion par une chaîne de télévision des résultats d'un sondage électoral peut influencer les intentions de vote des électeurs. Déontologiquement, il revient au média de s'assurer de la qualité de l'information divulguée et d'envisager les conséquences de sa diffusion. Dans les faits, cette vérification n'est le plus souvent pas effectuée : le média achète le résultat du sondage et cherche à bénéficier de l'exclusivité de sa diffusion, sans plus de regard sur la « cuisine » de sa fabrication. La synthèse chiffrée présente en outre l'avantage de dépassionner l'opinion : les chiffres ont la réputation d'être plus objectifs que le discours. A supposer que le public des médias de masse prenne en

compte la série de données qui leur sont présentées comme objectives et représentatives de l'opinion de la collectivité, la critique de l'opinion publique n'en devient que plus nécessaire. C'est le monde universitaire qui va se charger de « passer l'opinion publique au rasoir d'Oc-cam » (Jayet, 2017). Le sociologue français distingue quatre types de critiques :

- Objectiviste : cette posture « *refuse de faire des opinions ou des représentations subjectives des « objets » réellement dignes d'une investigation scientifique et de mesures comme le seraient des « comportements »* ».

On trouve dans cette critique une opposition ancienne entre le concret et l'abstrait. Les comportements (politiques comme le vote, économiques comme la décision d'achat, etc.) seraient concrets et observables tandis que les idées (opinions, avis, etc.) seraient abstraites et dissimulées. Les statistiques constitueraient donc un outil efficace pour traiter des premiers, puisque matériels, objectifs, et dénués de toute interprétation subjective. En clair, les statistiques mesureraient mieux le vote que l'intention de vote car le premier est réel (avoir voté pour un candidat est un choix binaire) et la seconde non réalisée. Les tenants de cette critique approchent donc les enquêtes d'opinion selon un angle behavioriste niant la pertinence statistique de l'intentionnalité.

- Subjectiviste : la posture est ici inverse, puisqu'elle considère comme « *incapable de rendre compte de la richesse de la subjectivité humaine* » la production de chiffres à partir de questions fermées.

Selon cette critique, seules les méthodes qualitatives (comme des entretiens) permettraient de saisir le mode de raisonnement et les catégories de pensée des individus. Concrètement, cela se traduit par une approche très professorale des questionnaires servant de base à la construction de l'opinion. Le problème soulevé est le suivant : le questionnaire n'est pas légitime car il demande à une personne de se positionner par rapport à une question dont il ne maîtrise pas tous les enjeux sous-jacents. Par exemple, une question portant sur l'action du Parlement européen quant à la régulation des ressources halieutiques demande à l'enquêté de se positionner par rapport à un thème auquel il n'a probablement pas réfléchi et sur lequel ses connaissances sont limitées ; peut-être n'est-il pas au courant de l'existence de quotas de pêche, ou de l'action du Parlement dans ce domaine ; peut-être ne connaît-il même pas l'existence du Parlement européen. Les compétences politiques et économiques de l'enquêté sont donc essentielles pour répondre de façon pertinente à la question posée : l'absence de maîtrise des enjeux rendrait la réponse artificielle. Cette critique suppose donc qu'il existe une « bonne » réponse (celle du bon élève qui maîtrise bien les enjeux sous-jacents) et de « mauvaises » réponses (l'enquêté répond sur la base de ce qu'il a compris de la question). Les enquêtes d'opinion seraient disqualifiées puisqu'elles imposent un type de catégories de pensée plutôt que de comprendre celles des enquêtés. L'existence de compé-

es politiques et de systèmes de valeur socialement différenciés, ainsi que l'effet d'imposition de problématique empêcheraient de saisir les « vraies » réponses des enquêtés.

- Nominaliste : les enquêtes d'opinion construisent des objets qui n'existent pas, notamment l'opinion publique

Cette critique est formulée dans l'article éponyme de Pierre Bourdieu (« *L'opinion publique n'existe pas* », 1973, 1984) : l'opinion publique est construite en agrégeant des opinions individuelles dont le poids social n'est pas équivalent, conduisant à un artefact statistique. L'opinion publique n'est pas, en ce sens, une réalité objective : c'est une fiction construite par les sondages d'opinion, sans réalité sociologique. Au cœur de l'argument de Bourdieu se trouve la conception d'un espace social traversé par des tensions et des rapports de force qu'un pourcentage ne peut subsumer : « L'« *opinion publique* » qui est manifestée dans les premières pages de journaux sous la forme de pourcentages (60 % des Français sont favorables à...), cette opinion publique est un artefact pur et simple dont la fonction est de dissimuler que l'état de l'opinion à un moment donné du temps est un système de forces, de tensions et qu'il n'est rien de plus inadéquat pour représenter l'état de l'opinion qu'un pourcentage. » (Bourdieu, 1973, 1984). La critique de Bourdieu ne porte pas tant sur la technique de la construction des enquêtes, comme la précision de l'échantillonnage ou encore la formulation de question orientées, que sur le produit fini, l'opinion publique. Cette dernière n'est rien d'autre qu'une somme arithmétique d'opinions auxquelles le sondeur attribue un poids identique, dissimulant derrière un chiffre unique la hiérarchie sociale des opinions et les conflits sociaux qui résultent de leur confrontation. L'opinion publique a une fonction politique : « *constituer l'idée qu'il existe une opinion publique unanime, [c'est] légitimer une politique et renforcer les rapports de force qui la fondent ou la rendent possible.* » (Bourdieu, *ibid.*) Les gouvernants dissimulent le rapport de force derrière la réification d'une opinion publique : « *Dieu est avec nous* » se transforme en « *l'opinion publique est avec nous* », créant un effet de consensus dont la finalité est la légitimation de l'action politique engagée et la permanence de l'état social souhaité. L'instrumentalisation politique de l'opinion publique, de la « *moyenne des opinions ou de l'opinion moyenne* », sert le dessein des gouvernants et ne peut donc être neutre socialement. On retrouve également dans cette critique une forme de défiance vis-à-vis de la construction d'agrégats statistiques, au motif que le fait microsociologique est par définition unique et incomparable aux autres faits sociaux.

La critique nominaliste initiée par Pierre Bourdieu est reprise et développée par d'autres sociologues, élaborant sur la même idée clé, l'absence de réalité sociologique d'un artefact statistique appelé opinion publique. Ainsi Patrick Champagne (1992) affirme :

« le concept d'opinion publique, comme ceux du même ordre, doit toute sa force au fait qu'il contribue à faire exister ce qu'il désigne. Ou, si l'on préfère, on peut

dire que s'il nomme bien quelque chose, ce n'est pas ce que l'on croit. Produit par un certain état de la structure du champ politique [...], il désigne non pas ce que pensent les citoyens mais en réalité le fétiche d'une machine très perfectionnée, collectivement inventée au cours de l'histoire, pour produire de la légitimité, c'est-à-dire transformer les rapports de force en rapports de sens, la violence physique en violence symbolique, la volonté de quelques-uns en la volonté de tous, l'intérêt particulier en intérêt général. »

Le sociologue rappelle toutefois que la critique de Bourdieu ne conduit pas à nier totalement l'existence d'une opinion publique, mais à considérer que l'opinion publique des sondés est un instrument politique au service de quelques-uns. Il peut ainsi exister une « opinion publique mobilisée » qui s'oppose terme-à-terme à l'opinion publique des dispositifs d'enquête : « *il peut exister quelque chose de réel sous l'appellation « opinion publique » qui, certes, est une notion qui, comme tous les collectifs, est une construction sociale qui relève ici de la métaphysique politique, mais qui peut désigner une réalité objectivable, en l'espèce des groupes de pression mobilisés autour de système d'intérêt.* » (Champagne, 2011). L'exemple pris par Bourdieu (1984) éclaire ce point de vue : une enquête portant sur les réformes éducatives, réalisée par voie de presse, non représentative de la population française en âge de voter et avec participation volontaire des enquêtés, en dit plus sur l'état des forces politiques et la nature de l'opinion publique que la mesure sondagière. En effet, les personnes prenant la peine de répondre à l'enquête sont déjà mobilisés politiquement, en ce qu'elles participent à l'enquête précisément pour faire entendre leur voix et rendre visible leur positionnement politique. Elles s'inscrivent dans une démarche de groupe de pression sur un thème particulier, ici l'éducation. S'opposent ainsi l'opinion publique de papier des instituts de sondage (une version nominaliste), et l'opinion mobilisée défendue par quelques groupes sociaux conscients de leur pouvoir politique (une version réaliste).

- Politique : l'activité sondagière « fait » une opinion « *généralement favorable au néolibéralisme* »

Avec cette critique, on sort du cadre épistémologique pour se positionner plus concrètement dans le champ politique. Reposant notamment sur l'analyse développée par Patrick Champagne dans *Faire l'opinion*, elle insiste sur l'idée que la production d'une opinion publique est en soi un acte de positionnement politique : les individus à l'origine de la diffusion des techniques de sondage en France dans les années 1970 sont, pour le sociologue, d'origine bourgeoise ou d'anciens élèves de la Fondation nationale des sciences politiques. Le positionnement bourgeois de l'appareil de connaissance statistique, qui sert avant tout les intérêts des gouvernants, relève donc d'une stratégie plus globale au sein du « champ politico-journalistique ». Ces acteurs seraient à l'origine d'un changement des « règles du jeu », associant une connaissance plus systématique de l'état de l'opinion publique à l'importance accrue de nouveaux agents, les spécialistes de la communication et les journalistes experts es opinion pub-

lique. Les luttes politiques se déplacent au cours de la décennie 70 de l'Assemblée nationale aux plateaux des médias, dont les représentants les plus en vue peuvent, à l'aide de leur légitimité d'experts de l'opinion, juger l'action des représentants politiques et orienter leur prise de parole publique. Dès lors, il devient impératif de bien communiquer et de se faire voir sur les plateaux, de se faire entendre dans les radios, en somme de réussir sa « prestation médiatique ».

C. *La critique fondamentale : retour sur l'origine du concept d'opinion publique*

Dans un numéro spécial de la revue *Hermès* consacrée aux travaux anglo-saxons sur l'opinion publique, Loïc Blondiaux (2001) rappelle que les critiques épistémologiques et politique adressées aux sondages d'opinion et au concept d'opinion publique ont l'accent bien français. Cette tradition de sociologie critique, si intéressante soit-elle, aurait contribué à stériliser le débat dans l'espace universitaire français. Un débat parallèle persiste sur la réception des messages médiatiques dans le cadre d'une sociologie électorale. Mais du côté de l'opinion publique, tout se passe comme si les travaux initiés par Pierre Bourdieu et approfondis par ses thuriféraires constituaient un horizon indépassable. Dans l'espace géographique et universitaire anglo-saxon, le concept d'opinion publique est abordé différemment. Les travaux postérieurs à 1980 voient un renouveau de la recherche sur l'opinion -notamment en psychologie- et permettent de clarifier le processus de fabrication d'une opinion et les fondements de l'opinion publique. Ces recherches montrent notamment que les individus bricolent leurs opinions par l'agencement de fragments d'informations. Parallèlement, les recherches historiques sur l'espace public menées notamment par Jurgen Habermas contribuent à redéfinir les limites et la critique de l'opinion publique.

Examinons plus en détails les fondements étatsuniens de la conception de l'opinion publique. Comme suggéré par Dominique Reynié (2001), on en trouve trace dans les travaux du politologue James Bryce dans *The American Commonwealth*, paru en 1888. L'auteur indique que « *la forme la plus simple sous laquelle se présente l'opinion publique, c'est lorsqu'un sentiment naît spontanément dans l'esprit et coule des lèvres d'un citoyen ordinaire dès qu'il voit faire une chose ou qu'il l'entend raconter.* » L'opinion publique correspond en ce sens à « *la pensée ou le désir qu'évoque naturellement et d'une façon générale un évènement* ». L'opinion n'est pas rationalisation, c'est un sentiment diffus d'approbation ou de défiance par rapport à une situation au moment où l'individu en prend connaissance. La force de ce sentiment repose sur l'intérêt préalable qu'il porte à la situation en question, qui dépend lui-même du niveau d'éducation, des affinités pour certaines valeurs ou principes de comportement, de son intérêt personnel, etc. Par exemple, un individu particulièrement sensible aux questions de filiation du fait de ses convictions religieuses aura tendance à surréagir à la mention médiatique de nouvelles règles d'éthique concernant la gestation pour autrui. Si c'est un cadre dirigeant

d'une grande entreprise exportatrice qui prend connaissance de nouvelles mesures protectionnistes, il peut s'en offusquer ou s'en réjouir : il se sentira concerné dans tous les cas, à titre personnel (l'avenir de son emploi), professionnel (l'intérêt de son entreprise) et politique (la pertinence de la mesure). La situation qui génère le sentiment peut se produire sous les yeux d'un individu ; mais c'est le plus souvent par média interposé qu'il en prend connaissance. Il peut alors abonder dans le sens du média, ou au contraire s'y opposer. A ce stade, l'individu est seul avec lui-même. Rien ne concourt à renforcer ou affaiblir le sentiment premier qu'il ressent à la lecture de l'article. La rencontre avec des collègues, amis, membres de sa famille, quidam au café, etc. ainsi que le poids médiatique de la situation (construit par les relais médiatiques) vont consolider ou détourner l'individu de ce sentiment brut : *« l'opinion des esprits ordinaires, fluide et indéterminée jusqu'ici, [commence] à se cristalliser en une masse solide »*. C'est l'apparition de l'opinion publique en un sens formel. Les controverses qui suivent rigidifient les oppositions : le vote, pour les sujets les plus graves, achève de désigner l'idée qui doit l'emporter. Le renforcement de l'opinion au niveau individuel résulte ainsi essentiellement du croisement des avis (des proches, des collègues, des experts et des médias) : *« on a dit [à l'individu] ce qu'il faut penser et pourquoi il faut le penser. Les arguments lui ont été fournis par d'autres, et la controverse les a gravés dans son esprit. Bien qu'il suppose que ces idées soient à lui [...]. L'élément de la conviction personnelle est infiniment petit. »* Les idées proprement personnelles, qui contiennent en substance une réflexion, sont rares : l'uniformité des opinions, héritées et non réfléchies, est la règle de formation des croyances sociales et politiques. L'opinion publique est cet Américain moyen, certes sensible aux arguments bien construits, mais qui ne ressent que marginalement le besoin de se positionner par rapport à la chose publique : l'essentiel de sa vie est ailleurs. *« La masse est donc capable d'avoir des sentiments plutôt que des pensées ; et ces sentiments sont basés sur un petit nombre de considérations générales et de raisonnements simples. »* Toutefois, il serait illusoire de croire que l'opinion publique ne se crée que dans un seul sens, par la persuasion de la masse de ses semblables et des experts sur un individu. En retour, cette masse agit sur ceux qui aspirent à diriger l'opinion, les gouvernants politiques, une classe « active » par rapport à la masse de la classe « passive ». L'opinion de l'expert médiatique ou du dirigeant politique se doit d'être plus réfléchie que la moyenne. Mais par ailleurs, il ne peut s'éloigner trop de la masse de ses concitoyens, au risque de se couper des électeurs et de perdre l'exercice du pouvoir. Il a des convictions individuelles, mais également un engagement représentatif : il est conscient de l'écart entre les deux, et la majorité passive peut agir sur lui par ce biais. L'opinion publique doit être en permanence sondée pour que son action ne l'isole point. L'opinion publique est créée, orientée par ce corps d'experts médiatiques et de la politique, et en retour, elle forme les actions et les jugements politiques : elle le cœur d'un équilibre délicat entre orienter et être orienté. La nature de l'opinion publique varie donc selon le degré de compréhension et d'intérêt de l'électeur moyen, et l'écart de situation avec les représentants démocratiques : plus l'écart entre électeurs et représentants est faible, plus la substance de l'opinion publique sera construite de manière partagée. Plus l'écart est fort, plus l'oligarchie décisionnelle pourra en produire le contenu.

L'aller-retour entre la masse des citoyens et les experts producteurs de l'opinion publique constitue un point de départ épistémologique qui conduit les politologues étatsuniens à comparer les agendas politiques des uns et des autres. Plusieurs travaux vont alors approfondir la question des fondements de l'opinion publique : peut-on affirmer, à la suite de Bryce, que les experts médiatiques et gouvernants « éclairent » sous contrainte d'exercice du pouvoir le peuple ? Le constat est plus nuancé : l'expertise, qu'elle provienne des médias ou des gouvernants, ne dit pas précisément quoi penser. En revanche, elle dit « à quoi il faut penser » (Bernard Cohen), selon la thématique déjà évoquée de l'imposition de problématique. On pousse les citoyens à se positionner sur un sujet, à se construire une opinion avec les outils que les médias mettent à disposition. Donc nécessairement, à éliminer des possibles. C'est le sens même de la critique formulée par Elisabeth Noelle-Neumann (1974) qui parle à ce propos de « spirale du silence » : les médias interviennent en réprimant la diversité des opinions. Il existerait un décalage entre ce que les individus pensent « réellement » et l'opinion exprimée en public car les médias limiteraient les choix possibles et créeraient des effets de ralliement à la cause majoritaire. L'opinion publique serait téléguidée par les possibles, plutôt que le résultat d'une inculcation brutale de l'avis des dirigeants. Une variante de cette hypothèse est celle des relais d'opinion, qui, selon le mécanisme énoncé par Lazarsfeld et Katz (1955) du « two-step flow of communication », orienteraient le sens critique d'une majorité passive, instaurant une opinion dominante et contribuant à son retrait dans la sphère privée (la fameuse spirale du silence).

III. Ce que fait l'opinion publique à la démocratie

Dans une allocution prononcée à Princeton en 1939, le fondateur des sondages d'opinion aux Etats-Unis George Gallup s'essaie à la caractérisation des régimes démocratiques : « *je pense que nous serons d'accord pour considérer que dans un système politique où le gouvernement repose sur le consentement des gouvernés, il doit exister une communication permanente entre les représentants élus par le peuple et le peuple lui-même.* » Pour que ce dialogue existe et dure, il faut qu'à tout instant, le gouvernement puisse saisir l'état d'esprit de la population qu'il a la charge de conduire. Il lui faut connaître l'opinion publique. On pourrait soutenir que le flair politique remplit cette fonction. Mais il est fort peu équitablement distribué au sein de la classe politique, et Gallup et son entreprise proposent par ailleurs une solution plus rationnelle et efficace : mesurer, grâce aux sondages d'opinion, ce que pense réellement le peuple. Opposant la liberté démocratique dont jouissent les Etatsuniens à la soumission des masses dans les régimes totalitaires européens, Gallup reprend à son compte l'aphorisme de J. Bryce, « *l'opinion publique est le véritable dirigeant des Etats-Unis* », auquel il adjoint un volet normatif : afin d'améliorer la gouvernance démocratique, l'opinion publique doit être décrite scientifiquement à l'aide d'un nouvel instrument, l'enquête par échantillon. Et Gallup de chercher à démontrer la fiabilité des enquêtes que son entreprise, l'American Institute of Public Opinion, a conduites lors des dernières échéances électorales américaines, en montrant l'écart

très faible entre les résultats électoraux et les prévisions de son institut. Le sondage comme instrument de gouvernance démocratique moderne et fiable, établissant un lien entre la volonté du peuple exprimée par l'opinion publique et l'action des gouvernants : telle était, en 1939, la proposition naïve mais certainement très commerciale de George Gallup.

Exprimée au moment où les sondages d'opinion prennent leur essor dans l'espace public, cette position est doublement intéressante. Elle est d'abord « fille de son temps » : teintée de scientisme (la croyance que l'outil statistique permettra de dépasser la faillibilité du jugement humain et résoudra les problèmes des démocraties représentatives), évolutionniste (la démocratie est vouée à changer et à s'améliorer à l'aide des sondages) et presque eschatologique (la démocratie directe est contenue dans l'expression de l'opinion publique mesurée par les sondages, dont la connaissance oriente l'action du représentant mandaté par le peuple). Elle est ensuite représentative d'un geste corporatiste et stratégique des dirigeants des Instituts de sondage, qui cherchent à se positionner comme acteur incontournable dans les champs politique et médiatico-journalistique. Sur ce dernier point, on ne peut que donner raison à Gallup : la pratique sondagière s'est largement généralisée dans la totalité des démocraties occidentales, qu'elle concerne les intentions de vote ou des questions d'opinion. C'est particulièrement le cas en France, qui est le pays du monde dans lequel on a le plus recours aux sondages d'opinion. Pour autant, l'omniprésence des sondages signifie-t-elle réellement que leur influence soit déterminante ? De nombreux observateurs et acteurs de la vie politique le déplorent régulièrement, et ne manquent pas de souligner le danger de diriger un pays en fonction des sondages. La critique proprement universitaire s'est concentrée sur les aspects techniques et épistémologiques des sondages d'opinion, et plus largement sur l'essence de l'opinion publique. Pourtant, les acteurs du champ politique continuent de se positionner par rapport aux sondages et à se réclamer de l'opinion publique pour appuyer leurs argumentaires partisans. Bien qu'imparfaits, les sondages et le recours à l'opinion publique sont des réalités incontournables, ne serait-ce que dans la pratique concrète de la politique. Il faut alors décentrer le regard de la construction de l'opinion à ses effets sur la démocratie. Quelle est l'influence réelle des sondages d'opinion ? Quelles sont les conséquences politiques de la croyance des acteurs sociaux en l'opinion publique ?

A. L'influence des sondages d'opinion dans le champ électoral

La question des effets des sondages d'opinion sur les décisions électorales (intentions de vote, vote, structure de l'offre politique) est à tous points de vue un chantier important de la sociologie électorale : important car un grand nombre d'enquêtes ont été consacrées à la mise en évidence d'effets spécifiques des sondages d'opinion sur les décisions de l'électeur. Mais chantier tout de même, car, à de rares exceptions près, les effets postulés dans les enquêtes et largement repris par les « experts » de l'opinion publique dans les différents médias sont de faible ampleur ou n'existent pas (Lehingue, 2007). Rappelons qu'un sondage n'est qu'un instrument

de mesure, un outil parmi d'autres. Ensuite, les réactions des acteurs sociaux se rapprochent rarement du modèle du stimulus/réflexe : l'idiot culturel n'est pas forcément celui qu'on croit. Sur le plan méthodologique, la boucle est d'ailleurs parfaitement bouclée lorsque les enquêtes sur l'influence des sondages reposent sur... des sondages. Ces sondages sur les sondés, pratique désormais courante des instituts dans les périodes pré-électorales, ont au moins l'intérêt de souligner que les plus diplômés des électeurs ont tendance à estimer que les classes populaires sont très sensibles aux sondages d'opinion, à l'opposé de leur propre comportement, évidemment. Tentons donc de décrire les plus significatifs des effets des sondages, en articulant deux dimensions : effets sur la nature et la structure de l'offre politique et effet sur les intentions de vote et le vote des électeurs.

1. L'effet des sondages sur l'offre politique

Les sondages d'opinion permettent de saisir le positionnement des électeurs par rapport aux grands enjeux de société, ou, à un niveau plus fin, sur chaque point de programmes d'un candidat à une élection. En étudiant les adhésions/rejets des électeurs, les candidats à une élection peuvent orienter leur programme électoral de manière à satisfaire les « demandes d'enjeu » des électeurs. Evidemment, un candidat peut choisir de se positionner contre l'avis des électeurs. Cela a été le cas pour François Mitterrand et le refus assumé de la peine de mort : au début du mois de septembre 1981, 62% des Français se prononçaient encore pour son maintien, 33% pour sa suppression et 6% se déclaraient « sans opinion » (Sondage Sofres-Le Figaro, 17 septembre 1981). La peine de mort fut pourtant officiellement abolie le 30 septembre. Mais des motifs moins humanistes aboutissent en général à une stratégie différente : le marketing politique oriente l'offre politique de manière à répondre en priorité aux enjeux perçus comme prioritaires par les électeurs. La demande pilote l'offre de ce point de vue.

Comme le remarque Patrick Lehingue (2007), l'influence des sondages sur l'offre politique se fait surtout ressentir à l'intérieur des grands partis politiques, en chamboulant les loyautés affichées aux divers candidats lors des primaires. Le sociologue donne l'exemple de la désignation par les adhérents socialistes de Ségolène Royal comme seule candidate socialiste capable de battre Nicolas Sarkozy aux élections présidentielles de 2007. Orchestrée par un grand nombre d'enquêtes pré-électorales, cette « désignation » a contribué à rallier un certain nombre de cadres du parti socialiste à la candidate, persuadés de l'efficacité de ce ralliement tardif (elle ne pouvait pas perdre contre Nicolas Sarkozy puisque toutes les enquêtes étaient convergentes). Si effet sur l'offre politique il y a, c'est avant tout du côté d'une logique stratégique de placement

de professionnels de la politique qu'il faut le chercher

2. L'effet des sondages sur le vote des électeurs

Un point est régulièrement mis en avant par les médias et analystes du champ politique, en grande partie pour le déplorer : les sondages orienteraient le vote des électeurs vers certains candidats, qu'ils soient favoris ou *outsider* de l'élection à venir. Cette critique est loin d'être récente. George Gallup, dans son allocution de Princeton de 1939, l'avait identifiée comme la principale des effets négatifs supposés des sondages. On peut la décomposer en deux effets, « *bandwagon* » et « *underdog* » : ils postulent que les électeurs qui connaissent le candidat le plus populaire le choisissent par effet d'imitation ou pour éviter de se retrouver marginalisés (effet *bandwagon*) ou décident de soutenir l'*outsider* des sondages car il n'a sur papier aucune chance de l'emporter (effet *underdog*). Pour Gallup, ces effets n'existent pas : l'institut de sondage ne fait pas la réputation du candidat, et ne fait pas non plus le vote. Les sondages d'opinion sont tout au plus un thermomètre démocratique, et ne créent rien en eux-mêmes. Le chef d'entreprise poursuit par un autre argument opposé aux sondages : le verrouillage du débat public. Les enquêtes pré-électorales pourraient faire perdre espoir et conviction politique -et par extension, l'envie de poursuivre une campagne électorale ou une mobilisation politique- à ceux qui sont minoritaires dans les sondages. Là encore, il s'agit pour Gallup d'une critique infondée. Le parti minoritaire ne cesse pas son activité politique parce qu'il perd une élection, de même que le sondage ne sape pas la conviction politique des plus militants en disant que leur parti n'a aucune chance de remporter l'élection à venir. Plus proche de nous, Lionel Marquis (2005) souligne qu'en plus des effets *bandwagon* et *underdog*, les sondages pourraient inciter à sanctionner le vainqueur désigné (*humble the winner*) ou à bouder le perdant (*snub the loser*). Plus globalement, la multiplication des sondages et des classements de candidats pré-électorales (le *horse-race reporting* en anglais) au détriment d'une couverture médiatique de fond portant sur les programmes politiques pourraient conduire des électeurs saturés d'informations à se désintéresser des élections, à s'abstenir plus en renforçant le sentiment de cynisme politique, ou encore ou à délaissé le « vote utile ». Le cycle électoral traditionnel se transformerait en une « campagne permanente » où l'auscultation de l'opinion publique servirait de base à une évaluation continue du potentiel électoral des différents partis (Marquis, 2005). On retrouve ce type d'argumentaire dans l'explication de la défaite au premier tour de l'élection présidentielle de Lionel Jospin en 2002 : les sondages auraient favorisé un vote stratégique de « mise en garde » à Lionel Jospin en affirmant durant toute la campagne pré-électorale que le candidat socialiste se verrait opposé à Jacques Chirac au second tour. Aucun institut n'avait d'ailleurs prévu le scénario d'un affrontement entre Jean-Marie Le Pen et le président sortant.

Derrière la mise en évidence de ces effets -théoriques-, on retrouve une thématique classique de la sociologie électorale : la malléabilité d'électeurs influençables, dont les décisions seraient

orientées par la publicité politique, l'exposition médiatique des candidats et les jugements d'experts en tout genre, dont les instituts de sondage représentent le volet « objectif » (puis-que présentant une opinion désincarnée sous forme de chiffres d'intentions de vote). Gérard Grunberg et Nonna Mayer (2014) rappellent que cette crainte a des effets réels dans le champ politique, notamment l'interdiction en France, entre 1977 et 2002, de la publication de sondage pré-électoraux et de leur commentaire dans la semaine qui précède l'élection. Ils remarquent également l'inflation de l'utilisation des sondages lors des campagnes présidentielles (14 enquêtes pour l'élection de 1965, 293 enquêtes en 2007). Toutefois, ces effets théoriques sont loin d'être vérifiés en pratique, et leur efficacité varie grandement selon le contexte de l'élection. Plusieurs enquêtes nord-américaines ont tenté depuis les années 1960 de vérifier l'influence réelle des sondages à l'aide de méthode expérimentales (comparaison groupe témoin/groupe expérimental ; méthode des panels, etc.). Les résultats convergent vers l'idée que les effets *bandwagon* et *underdog* sont peu probants ; par ailleurs, les sondages semblent avoir une influence sur les votes stratégiques des électeurs (par exemple voter pour un autre candidat que celui choisi originellement car les sondages donnent le premier en meilleure position que le second) mais ne génèrent pas d'effet de contagion (les sondages n'ont pas d'incidence sur le jugement positif ou négatif porté sur les candidats). En France, les enquêtes de ce type sont rares mais celles qui existent semblent confirmer la notion de vote stratégique (changement de candidat favori selon l'ampleur de l'écart mesuré par les sondages entre les candidats les mieux placés). Les pratiques sondagières ont donc des effets réels sur les électeurs, notamment parce qu'ils constituent, avec l'ensemble des médias et des réseaux sociaux, une source d'information sur ce que pensent « les autres ». Ils exercent de ce fait une « influence impersonnelle » (Mutz, 1998). Mais cette influence ne doit pas être surestimée : ils sont une source parmi beaucoup d'autres, et ne changent pas radicalement les opinions établies. Tout au plus font-ils évoluer, au sein d'un même camp politique, l'intention de voter pour le candidat qui a le plus de chance de s'imposer : ils peuvent ainsi contribuer à renforcer (inversement à dégrader) l'image d'un candidat au cours d'une élection, mais les électeurs restent marqués par leur idéologie partisane.

B. *Opinion publique et institutions démocratiques*

Les sondages d'opinion permettent d'avoir accès à une connaissance relativement fiable de l'opinion publique sur des thèmes variés. Ils prétendent donner « *un visage concret au principe de la volonté populaire* » (Ginsberg, 1986), se constituant en institution civique que d'aucuns considèrent plus conforme aux attendus démocratiques que le vote traditionnel. L'action des gouvernements est d'ailleurs en permanence jugée à l'aune des cotes de popularité des représentants de l'exécutif, sorte de baromètre de la vertu des hommes et femmes politiques. La gouvernance démocratique évolue en conséquence. Pour autant, le personnel politique n'est pas prisonnier de l'opinion publique. Contrairement à la croyance des pionniers de l'industrie du sondage, sa mesure répond à des motifs économiques et politiques qui aboutissent à privatiser l'expression populaire.

1. Le sondage d'opinion comme institution civique

Dans la première moitié du 20^{ème} siècle, le politologue James Bryce et l'entrepreneur Georges Gallup voyaient la mesure scientifique de l'opinion publique comme un moyen de dépasser les problèmes inhérents à la démocratie représentative fondée sur des élections. Le second allait même plus loin, considérant les sondages comme « *l'accomplissement véritable de la démocratie* » (Reynié, 2001) en ce qu'ils permettraient d'instaurer un vaste forum où le peuple tout entier pourrait participer, sorte d'espace public au sens du concept éponyme proposé par Habermas. A défaut de leur disparition, Gallup prophétisait dès 1939 la transformation du rôle des Chambres législatives : dans un régime démocratique où les sondages d'opinion seraient utilisés pour gouverner, les assemblées resteraient souveraines sur des questions nécessitant une expertise technique poussée, pour laquelle les gouvernés ne sont pas en mesure de formuler un avis informé. Toutefois, on assisterait à une modification institutionnelle : les chambres deviendraient des centres d'expertise plus que des lieux de débat démocratique. Gallup était convaincu que les sondages deviendraient plus qu'un outil, mais une véritable institution démocratique.

La critique de la démocratie électorale associée à l'utilisation des sondages d'opinion continuent de trouver un écho favorable aujourd'hui. Un politologue étatsunien comme James S. Fishkin (1999) développe une version moderne et actualisée de leur argument : les sondages seraient délibératifs et permettraient de dynamiser la participation démocratique rendue atone par la pratique moderne du vote. Dans un premier temps, l'auteur critique l'affirmation de Gallup selon laquelle la technologie de sondage par échantillonnage et les moyens de communication de masse présents au sein de chaque foyer peuvent être utilisés pour reproduire la démocratie des *town meetings* de la Nouvelle-Angleterre (« *s'assembler en un même lieu et discuter de questions relatives à la communauté* ») à l'échelle d'une nation comme les Etats-Unis. Pour Fishkin, l'aspect purement technique n'est pas insurmontable : il est possible de faire entendre l'opinion de chaque groupe dans le débat public grâce aux sondages représentatifs. Sa critique porte plutôt sur « l'indifférence rationnelle » : la relation humanisée des discussions au sein de groupes restreints, où l'électeur sait que sa voix compte et peut faire basculer le résultat d'un vote ne se retrouve pas à l'échelle d'un débat national par sondages interposés. Le caractère anonyme de la participation fait décroître l'attention et l'envie de débattre « publiquement », puisque chaque individu est convaincu que sa voix ne fera pas la différence. Pour relever le défi de la participation délibérative à l'échelle d'une nation, l'auteur propose d'utiliser une autre technique, les sondages délibératifs :

« *le sondage délibératif partage largement la vision présentée par Gallup - utiliser la technologie dans un certain sens pour permettre de convier un pays tout entier dans un seul et même lieu, mais a la double condition qu'il accorde de l'intérêt aux affaires publiques et qu'il se renseigne à leur propos, comme il le ferait, peut-on espérer, pour un town meeting.* » (Fishkin, 1999)

Il s'agit donc de contrarier l'indifférence rationnelle en proposant un « *échantillonnage aléatoire [qui] assure une forme d'inclusion qui rappelle l'antiquité athénienne* » : concrètement, cela prendrait la forme de création d'assemblées délibératives représentatives de l'électorat, « *choisies par le sort pour prendre d'importantes décisions touchant aux affaires publiques* ». Les participants des assemblées seraient informés du problème à débattre et des enjeux de ce problème par une « *information objective et équilibrée* », présentée par des « *experts* ». Une discussion et une délibération, nécessairement transparentes, se dérouleraient sur cette base. Les participants de ces assemblées seraient sondés avant et après discussion des enjeux, le résultat du sondage étant voué à une diffusion nationale via la télévision ou internet : « *le résultat du sondage délibératif est à la fois une expérience de science sociale et un outil pour l'éducation civique dans la mesure où il peut permettre de stimuler l'engagement civique* » notamment lorsque les citoyens verraient l'engagement et la capacité de prise de décision des membres des assemblées délibératives. C'est l'idée d'un sondage à visage humain.

2. *La mesure de l'opinion publique change la manière de gouverner*

L'opinion publique avant l'ère des sondages était principalement envisagée à l'aune de comportements et de mouvements de foule. Si les décideurs politiques pouvaient compter sur des relais d'informations en la personne des corps intermédiaires (par exemple les représentants d'organisations professionnelles ou syndicales, ou, plus propre à la France, le corps préfectoral), l'état de l'opinion était principalement mesuré par des mouvements de population ou l'existence de vagues de protestations populaires, prenant parfois un tour violent. Avec l'introduction des sondages, l'incarnation de l'opinion publique ne prend plus obligatoirement la forme de comportements visibles : l'outil statistique permet de concrétiser des attitudes. Cela ne signifie évidemment pas que les regroupements populaires disparaissent, mais les sondages permettent d'évaluer l'état d'esprit du public sans avoir à attendre une manifestation concrète de rejet ou d'approbation de l'action gouvernementale. Les sondages permettent donc (en théorie) d'anticiper les variations des attitudes populaires, notamment celles de la « majorité silencieuse », la partie majoritaire des citoyens non mobilisés. La gouvernance démocratique (ou *policy implementation*) s'en trouve améliorée. Dans les faits, l'usage des sondages d'opinion par les institutions gouvernementales s'est effectivement généralisé dans la deuxième moitié du 20^{ème} siècle. Ces études dont les résultats sont rarement rendus publics servent à l'élaboration de stratégies politiques par les gouvernants. C'est la raison d'être d'organismes comme le SIG (service d'information du gouvernement), rattaché au Premier ministre français, qui agit comme donneur d'ordres et coordinateur des diverses enquêtes commanditées par l'Etat. La Présidence de la République peut d'ailleurs faire réaliser directement des sondages d'opinion, avec un choix de prestataires qu'il conviendrait, selon le jugement de la Cour des Comptes, de rendre plus transparent. Toutefois, il faut nuancer notre propos : ce n'est pas parce que les gouvernants sont mieux informés qu'ils peuvent tout anticiper ou empêcher que des attitudes ne se concrétisent dans des comportements d'hostilité, ni d'ailleurs qu'ils le souhait-

ent. Néanmoins, elle permet une plus grande flexibilité aux gouvernants, qui peuvent décider de modifier leurs politiques publiques sans la pression de l'action contestataire de masse.

« *En convertissant l'opinion, en transformant un phénomène de l'ordre du comportement en un phénomène de l'ordre de l'attitude, les sondages transforment en effet aussi l'opinion publique en un phénomène moins immédiatement menaçant et dangereux.* » (Ginsberg, 1986)

. Il devient donc impossible de gouverner sans l'assentiment de cette majorité silencieuse mesurée par l'opinion publique : elle est à la fois source de flexibilité pour les gouvernants, mais, dans un mouvement parallèle, représente une contrainte lourde sur leur action. Les sondages ont donc à la fois « *des effets positifs et négatifs sur l'action des gouvernants* » (Grunberg et Mayer, 2014), rendant difficile toute réforme ambitieuse.

3. *L'expression populaire est privatisée*

Faire entendre une opinion en politique ne va pas de soi, et nécessite d'avoir accès à une arène institutionnelle par des voies diverses. La mobilisation de l'opinion ne va pas de soi non plus : rien de spontané dans les mouvements sociaux, le registre de l'émotion étant insuffisant à caractériser l'action d'individus dans l'espace public (Neveu, 2011). Les individus et groupes mobilisés choisissent généralement ce qu'ils donnent à entendre dans l'espace public : ils décident de leur propre agenda politique, publiant à un moment qu'ils jugent opportun une tribune dans un journal, mobilisant leurs adhérents pour une manifestation, etc. Les sondages d'opinion changent en partie la donne. Si la possibilité de faire voir une mobilisation ou entendre un positionnement politique partisan ne disparaît évidemment pas, la nature marchande de la mesure de l'opinion publique invite à se poser la question de l'existence d'un autre agenda politique : celui des commanditaires des sondages. L'opinion publique n'est jamais mesurée gratuitement : c'est un choix médiatique des instituts de sondage, ou politique de groupes de pression de diverses natures (partis politiques, lobbys, organismes gouvernementaux, entreprises, ONG, etc.). Les sondages constituent donc une manière pour les commanditaires de prendre la main sur l'agenda politique : l'expression de l'opinion publique « *devient moins clairement une affirmation des propres préoccupations des individus et davantage une réponse aux intérêts des autres.* » (Ginsberg, 1986). Le politologue américain illustre cette idée à l'aide de plusieurs exemples issus de l'histoire américaine du 20^{ème} siècle. Le cas de l'année 1971 est particulièrement éclairant : cette année a été marquée par les conflits raciaux et les manifestations pacifistes contre la guerre du Viêt-Nam. Les historiens ont dénombré 36 protestations pacifistes majeures dans les Universités américaines au cours de cette seule année, et 35 épisodes de violence raciales. Néanmoins, la principale enquête nord-américaine, le Sondage national Gallup, ne consacra que 2 questions (sur 194) aux relations raciales et aucune aux manifestations pacifistes. En revanche, 42 questions furent posées sur les préférences des citoyens concernant les candidats aux élections de l'année, et 11 questions furent consacrées

exclusivement à la popularité du Président. L'agenda politique qui ressort de cette enquête est clair : les manifestations anti-guerres ne sont que des épiphénomènes, et les relations raciales ne sont pas un problème, à l'opposé des conflits déchirant la société américaine de l'époque.

Par ailleurs, en payant pour imposer leur propre agenda politique, les commanditaires des sondages vont plus loin qu'une privatisation de l'opinion populaire : ils restreignent la discussion publique à des sujets qui les concernent en priorité et « *renforcent les limites de ce que le public perçoit comme constituant les possibilités politiques et sociales réalistes* ». C'est le sens de l'argumentaire développé par Antoine Rémond dans son analyse du rôle politique des sondages dans l'implémentation de la réforme des retraites en France en 2003. Le sociologue, qui se situe dans la lignée critique des sondages développée par le courant bourdieusien, rappelle ainsi que les conclusions des rapports relatifs à la réforme des retraites ont été repris par les grands médias qui n'en discutent pas le fond, notamment les hypothèses des différents modèles : « *les médias présentent le problème de financement du système de retraite comme uniquement démographique et semblent considérer la non-augmentation des cotisations et l'instauration de dispositifs en capitalisation comme des principes intouchables.* » (Rémond, 2007) L'imposition de la problématique gouvernementale et dominante en matière de retraites est appuyée très largement sur l'utilisation de sondages d'opinion, qui se multiplient sur la question à partir de 1999. Les questions posées par les sondages concernant la diminution du montant des pensions de retraite en imputent la responsabilité à l'évolution démographique et à la situation du marché du travail français touché par le chômage de masse, et non aux mesures prises par les divers gouvernements sur la question des cotisations sociales. Les sondages confortent l'idée d'une réforme nécessaire aux yeux des Français. Pour le sociologue, les sondages jouent de ce fait un rôle politique : « *loin de cerner « l'opinion » des individus, ils contribuent à l'orienter. La publication des résultats des sondages dans la presse, qui les a commandés, a donné lieu à des interprétations partiales, reprises telles quelles dans le champ politique. [...] Les sondages et leurs commanditaires, sous une neutralité apparente, ont en réalité été partisans.* » En poussant ce raisonnement à son terme, l'action partisane des producteurs de l'opinion publique peut aboutir à une forme de ventriloquie démocratique, où les gouvernants usent des sondages pour « *faire parler* » les masses sur des sujets et avec des arguments qu'ils auront eux-mêmes imposés. Michel Crozier (1951) y voit d'ailleurs un moyen de camoufler les conflits sociaux, d'alimenter la passivité des citoyens, et de faire triompher les intérêts conservateurs des tenants de l'ordre social.

Bibliographie

Introduction

Ronald Inglehart, *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, 1990

I. L'opinion publique a une histoire

Loïc Blondiaux, *La fabrique de l'opinion. Une histoire sociale des sondages*, Seuil, 1998

Philip E. Converse, Augus Campbell, Warren E. Miller et Donald E. Stokes, *The American Voter*, The University of Chicago Press, 1960

Claude Dargent, « Aux origines des sondages d'opinion », in *Sociologie des opinions*, Collection U, Editions Armand Colin, 2011

Nancy Fraser, « Repenser la sphère publique : une contribution à la critique de la démocratie telle qu'elle existe réellement », in Craig Calhoun, *Habermas and the Public Sphere*, Cambridge, MIT Press, 1992

George Gallup, *Public Opinion in a Democracy*, Stafford Little Lectures, Princeton University, 1939

Jürgen Habermas, *L'espace public. Archéologie de la publicité comme dimension constitutive de la société bourgeoise*, Paris, Payot, 1978

Paul Lazarsfeld, Bernard Berelson, Mazel Gaudet, *The People's Choice, How the Voter Makes Up His Mind in a Presidential Campaign*, 1944

Niklas Luhmann, « L'opinion publique », *Politix*, vol. 14, n°55, 2001, pp. 25-59

Nicolas Machiavel, *Le Prince*, 1532

Nonna Mayer, *Sociologie des comportements politiques*, Collection U, Editions Armand Colin, 2010

Mona Ozouf, *L'homme régénéré : essai sur la Révolution française*, Paris, Gallimard, 1989

Karl Polanyi, *La grande transformation*, Tel, Gallimard, 1944

Jean-Jacques Rousseau, *Discours sur les Sciences et les Arts*, 1750

Autres sources

Rapport d'information n°54 présenté par MM. les sénateurs Hugues Portelli et Jean-Pierre Sueur, enregistré à la Présidence du Sénat le 20 octobre 2010, <http://www.senat.fr/rap/r10-054/r10-054.html>

Infographie sur l'état de l'industrie des sondages sur le site capital.fr, <https://www.capital.fr/economie-politique/le-juteux-business-des-instituts-de-sondage-1228886>

Liste de l'ensemble des instituts de sondage en France sur le site opinion publique (regroupant les participations de professionnels des sondages), <https://opinionpublique.wordpress.com/les-instituts-de-sondage-francais-produisant-des-etudes-dopinion/>

II. L'opinion publique face aux critiques

Loïc Blondiaux, « Les théories contemporaines de l'opinion publique : un retour aux « classiques » ? », C.N.R.S. éditions, Revue Hermès, 2001/3 n°31, pp 9-20

Pierre Bourdieu, « L'opinion publique n'existe pas », *Les temps modernes*, 318, janvier 1973, pp 1292-1309, repris dans *Questions de sociologie*, Paris, Editions de minuit, 1984, pp 222-235

Patrick Champagne, *Faire l'opinion*, Paris, Editions de minuit, 2015

Patrick Champagne, « Faire l'opinion : 20 ans après », in Alain Garrigou (dir.), *Actes du colloque le monde diplomatique/Observatoire des sondages « Critique des sondages »*, novembre 2011.

Patrick Champagne, « Du singulier à l'universel : l'exemple de l'opinion publique », <https://www.u-picardie.fr/curapp-revues/root/29/champagne.pdf>, 1992

Brigitte Guyot, Pierre Fuzeau, Michel Cottin et Jean-Marc Rietsch, « Repères conceptuels », A.D.B.S., *Documentaliste-Sciences de l'information*, 2013/1, Vol 50, pp 26-37

Cyril Jayet, « Faut-il passer l'opinion publique au rasoir d'Occam ? Une analyse épistémologique de la critique des données d'opinion », *L'année sociologique*, 2017/1 Vol.67, pp189-218

Elihu Katz et Paul Lazarsfeld, *Personal Influence*, 1955

Elisabeth Noëlle-Neumann, « La spirale du silence : une théorie de l'opinion publique. », *Journal of Communication*, 24, 43-54, 1974

John Zaller, *The Nature and Origins of Mass Opinions*, New York, Cambridge University Press, 1992, pp 91-96

III. Ce que fait l'opinion publique à la démocratie

Michel Crozier, « Human Engineering », *Les Temps Modernes* n°69, Gallimard, Juillet 1951

James S. Fishkin, « Vers une démocratie délibérative : l'expérimentation d'un idéal », in Stephen L. Elkin et Karol Edward Soltan, *Citizen Competence and Democratic Institutions*, Pennsylvania State University Press, 1999, Chapitre XII, pp 279-290

Benjamin Ginsberg, *The Captive Public : How Mass Opinion Promotes State Power*, New York, Basic Books, 1986

Gérard Grunberg et Nonna Mayer, « L'effet sondage. Des citoyens ordinaires aux élites politiques. » in Yves Déloye et al., *Institutions, élections, opinions*, Presses de Sciences po, 2014, pp 219-236

Patrick Lehingue, « L'emprise des sondages sur le jeu électoral : vrais et faux débats », *Savoir/Agir*, Editions du Croquant, 2007/1 n°1, pp 37-47

Lionel Marquis, « Sondage d'opinion et communication politique », *Cahiers du CEVIPOF*, 38, 2005

Diane C. Mutz, *Impersonal Influence. How perceptions of Mass Collectives Affect Political Attitudes*, New York, The Cambridge University Press, 1998

Erik Neveu, *Sociologie des mouvements sociaux*, Collection Repères, Editions la découverte, 2011

Antoine Rémond, « Le rôle politique des sondages », *ARSS*, 2007/4, n°169, p 48-71

Voter : une affaire individuelle ou collective ?

Objectifs d'apprentissage

- Être capable d'interpréter des taux d'inscription sur les listes électorales, des taux de participation et d'abstention aux élections.
- Comprendre que la participation électorale est liée à divers facteurs inégalement partagés au sein de la population (degré d'intégration sociale, intérêt pour la politique, sentiment de compétence politique) et de variables contextuelles (perception des enjeux de l'élection, types d'élection).
- Comprendre que le vote est à la fois un acte individuel (expression de préférences en fonction d'un contexte et d'une offre électorale) et un acte collectif (expression d'appartenances sociales).
- Comprendre que la volatilité électorale revêt des formes variées (intermittence du vote, changement des préférences électorales) et qu'elle peut refléter un affaiblissement ou une recomposition du poids de certaines variables sociales, un déclin de l'identification politique (clivage gauche/droite notamment) et un renforcement du poids des variables contextuelles.



Lors de l'élection présidentielle américaine de 1936, l'institut Gallup, créé quelques mois auparavant par George Gallup, directeur de recherche marketing d'une agence publicitaire, organise le premier sondage d'intentions de vote réalisé sur un échantillon représentatif de quelques milliers de personnes. Il prévoit avec succès la victoire de F.D Roosevelt (certes en la sous-estimant de six points) quand le "vote de paille" organisé auprès de plusieurs millions de lecteurs par la revue *Literary Digest* anticipait une victoire du candidat républicain, Alf Landon. La réussite de l'institut Gallup repose sur l'idée implicite que le choix électoral n'est pas distribué de manière aléatoire dans la population, mais se trouve lié à des propriétés sociales qu'il faut prendre en compte. Il inscrit le vote dans une dimension collective, en fait un acte en partie déterminé et marque ainsi une prise de distance avec la figure de l'électeur libre et éclairé. La sociologie électorale se développe autour de cette intuition, notamment à partir des années 1960 aux Etats-Unis et en France. L'étude des déterminants sociaux du vote s'étend ensuite à l'analyse de la participation électorale, afin d'expliquer et de comprendre la progression de l'abstention.

Pourtant, l'idée d'un électeur essentiellement mû par des déterminismes sociaux est régulièrement discutée. Aux États-Unis, un reflux des identifications partisans est repéré au cours des années 1970. En France, l'importance du clivage gauche-droite et celle des variables « lourdes » font l'objet de contestations à partir des années 1980, tandis que les ouvriers s'orientent de moins en moins à gauche et que la pratique religieuse régresse. Ces évolutions suggèrent une réhabilitation du vote comme acte individuel, c'est-à-dire comme choix d'un électeur réflexif, sensible aux enjeux de l'élection et à l'évolution de l'offre électorale.

Ce chapitre est structuré autour de cette tension. Il étudie d'abord la participation électorale, pour montrer qu'elle relève à la fois de logiques sociales et contextuelles. Il expose ensuite les logiques collectives de l'orientation électorale, avant de s'intéresser à l'articulation entre l'individu et le collectif à partir des explications de la volatilité électorale.

I. Déterminants et sens de la participation électorale

A. Comment mesurer la mobilisation électorale ?

Il existe plusieurs façons de mesurer la mobilisation des électeurs. Le taux d'abstention mesure le pourcentage d'électeurs inscrits sur les listes électorales qui n'ont pas voté à un tour de scrutin donné.

Taux d'absention:
$$\frac{\text{Nombre d'électeurs inscrits sur les listes électorales n'ayant pas voté à un tour du scrutin}}{\text{Nombre d'électeurs inscrits sur les listes électorales}}$$

Le taux de participation électorale est l'envers du taux d'abstention. Il mesure le pourcentage d'électeurs inscrits qui sont allés voter.

Taux de participation électorale:
$$\frac{\text{Nombre d'électeurs inscrits sur les listes électorales ayant voté à un tour du scrutin}}{\text{Nombre d'électeurs inscrits sur les listes électorales}}$$

Il est aussi possible de calculer des taux de participation sur plusieurs scrutins. Ainsi, on pourra mesurer le pourcentage d'électeurs ayant participé à tous les tours de scrutin en 2017 (il s'agit alors d'un taux de participation systématique) ou à au moins un tour de scrutin (on évalue alors la participation et l'abstention intermittentes).

La mesure des taux de participation et d'abstention, largement relayée par les médias, ne suffit toutefois pas à saisir la réalité de la non participation électorale. Le calcul du taux d'inscription sur les listes électorales permet de saisir la part des électeurs potentiels s'étant effectivement inscrits. Si depuis l'abaissement de la majorité électorale en 1974 sont considérés comme électeurs tous les nationaux français de plus de 18 ans jouissant de leurs droits civils et politiques (auxquels il faut ajouter pour les élections locales les ressortissants de l'Union Européenne), tous ne s'inscrivent pas sur les listes électorales.

Taux d'inscription :
$$\frac{\text{Nombre d'électeurs inscrits sur les listes électorales}}{\text{Nombre de personnes ayant légalement la possibilité de le faire}}$$

En France, le taux d'inscription sur les listes électorales est de façon stable légèrement inférieur à 90%. En moyenne, un électeur potentiel sur dix n'est pas inscrit. Le taux d'inscription au 1er mars 2017 était de 88,6%. [Ce calcul peut enfin être complété par celui de la mal-inscription, soit l'inscription sur les listes électorales ailleurs que dans son lieu de résidence effectif.]

B. Les variables sociales de l'abstention

1. Participation électorale, intérêt pour la politique et sentiment de compétence politique

Une partie de l'abstention s'explique par des variables sociologiques. C'est en particulier le cas de l'abstention systématique, qui relève essentiellement de ce qu'Anne Muxel nomme abstention "hors-jeu" (Muxel, 2003). Il s'agit d'une abstention qui manifeste une distance importante vis-à-vis du processus et des enjeux électoraux. Vincent Tiberj souligne ainsi que pour les différentes élections ayant eu lieu entre 2014 et 2017, les personnes n'ayant jamais parlé de l'élection ont entre 2,8 et 5,5 fois plus de chances de s'abstenir que ceux qui en ont parlé souvent. Cette abstention concerne des individus dont les caractéristiques favorisent l'expérience de la domination sociale ; on y observe ainsi une sur-représentation des chômeurs, des précaires et des moins diplômés. Ainsi, en 2017, un peu moins d'un quart des inscrits de 25 ans ou plus sans aucun diplôme se sont abstenus aux deux tours des scrutins, tandis que cette proportion est inférieure à 15% des individus titulaires d'un diplôme et à 10% de ceux qui disposent d'un diplôme du supérieur (Tiberj, 2018).

Cette sur-représentation des catégories dominées dans l'abstention n'est pas nouvelle. Pierre Bourdieu l'analyse dans *La Distinction* (Bourdieu, 1979) comme étant la manifestation, dans le domaine politique, de la domination symbolique et des inégalités liées à la répartition inégale du capital culturel. Dans un ouvrage désormais classique, Daniel Gaxie prolonge cette analyse en dévoilant le "cens caché" qui organise, dans les démocraties modernes, une domination politique d'autant plus efficace qu'elle est invisible (Gaxie, 1978). Dans la Constitution de 1791, le suffrage censitaire restreignait le corps électoral aux hommes âgés de plus de 25 ans payant un impôt au moins égal à trois jours de salaire (ce qui excluait alors 40% des hommes de la participation électorale). Bien qu'il ait été aboli, il subsiste une barrière sociale qui limite la propension des "dominés" à participer au scrutin.

Cette barrière, liée aux ressources culturelles inégales des groupes, repose au moins autant sur le sentiment de compétence (subjectif) que sur la compétence objective. La politisation dépend en effet à la fois du "degré auquel les agents sociaux ont le sentiment de se retrouver dans le déroulement des événements politiques, donc, de leur trouver un sens" (sentiment de compétence) et de la "capacité à opérer une construction proprement politique de l'espace politique" (compétence). La durée de scolarisation est déterminante dans l'acquisition de cette maîtrise, car elle fournit aussi bien les instruments (langagiers, conceptuels) que l'appétence nécessaires à ce travail de politisation, seul à même de doter l'individu de repères lui permettant de s'orienter dans l'offre électorale et de "se faire" une opinion. "La politisation différentielle des classes sociales apparaît [donc] comme une conséquence de leur inégalité devant le système d'enseignement" (Gaxie, 1978).

Daniel Gaxie souligne que les partis politiques et/ou les syndicats peuvent toutefois exercer un effet de compensation à l'égard d'individus peu diplômés, en leur fournissant des cadres cognitifs qui favorisent la politisation. La diminution du taux de syndicalisation, particulièrement importante chez les salariés peu qualifiés, constitue alors une explication supplémentaire de la progression de l'abstention dans les catégories les moins diplômées. Dans *La démocratie de l'abstention*, Céline Braconnier et Jean-Yves Dormagen attribuent notamment la fragilisation de la norme électorale dans les banlieues de relégation au délitement des structures locales de politisation. Cette fragilisation est objectivée par la progression de la non-inscription sur les listes électorales. Leur étude est issue d'une ethnographie menée pendant quatre ans (de 2002 à 2006) dans la Cité des Cosmonautes, en Seine-Saint-Denis. Les auteurs relatent le caractère structurant de la présence du parti communiste dans le quartier dans les années 1970 : porte-à-porte hebdomadaire pour vendre *L'Humanité*, organisation par le parti de l'amicale des locataires, gestion des procurations et accompagnement des sympathisants les plus âgés jusqu'au bureau de vote les jours de scrutin... Au déclin du PCF s'ajoute celui du travail comme espace de politisation. Le développement du chômage, mais aussi de l'emploi atypique et/ou dans des PME entraîne en effet une "fragmentation objective du monde ouvrier" qui rend difficile le travail de mobilisation des syndicats, mais aussi d'un collectif de travail pérenne (Braconnier, Dormagen, 2007).

Dans *Les inaudibles*, Céline Braconnier explique par ailleurs que le manque de repères politiques, qu'illustre notamment l'absence de maîtrise du clivage gauche-droite, peut s'exprimer sous la forme d'un désintérêt affirmé pour les questions politiques : "Nous avons rencontré des enquêtés dont le peu d'intérêt qu'ils manifestent pour la politique s'explique avant tout par la fragilité des repères dont ils disposent (...). Même lorsqu'ils ont vécu leur enfance en France, les bénéficiaires [du RSA] sont rarement détenteurs de ressources scolaires ou culturelles qui prédisposent à faire entendre sa voix en politique" (Braconnier, Mayer, 2015). La notion d'abstention "hors du jeu politique" conceptualisée par Anne Muxel ne se réduit pas, cependant, à une forme d'apathie politique corrélée à un faible niveau d'instruction et des difficultés d'insertion sociale. Ces abstentionnistes quasi-constants sont aussi les plus porteurs d'une contestation globale de la société, qu'ils ne politisent guère mais qui explique une défiance structurelle et un rejet de l'offre électorale dans son ensemble.

2. Participation électorale et intégration sociale

L'enquête menée par Céline Braconnier et Jean-Yves Dormagen insiste également sur une autre facette de l'abstention sociologique, relative à l'absence de collectifs intégrateurs qui pousseraient l'individu à se rendre aux urnes. En 1968, Alain Lancelot proposait déjà une analyse du vote comme étant conditionné au statut socio-économique ainsi qu'à l'importance des liens d'interconnaissance, dont la force expliquerait la participation électorale alors plus fréquente dans le monde rural que dans les grandes villes.

La *démocratie de l'abstention* montre surtout le rôle de la famille dans l'apprentissage de la pratique électorale. Les jeunes habitants font ainsi état de pressions et d'aides familiales au moment de s'inscrire sur les listes électorales. Si le rôle de familles peu politisées peut se limiter à une transmission de la norme électorale, l'influence familiale se poursuit souvent au travers de choix électoraux orientés par les parents. Dans les familles d'origine étrangère, sur-représentées en milieu populaire, la polisation exercée par les parents se trouve toutefois limitée par le nombre de parents n'ayant pas le droit de vote ou se sentant illégitimes à "se mêler des affaires des nationaux".

Par ailleurs, la tendance à la "déstructuration des familles" (l'augmentation du nombre des familles monoparentales et des ménages composés d'une seule personne) constitue un facteur important de la démobilisation électorale au sein de la cité. En effet, l'enquête *Participation* conduite par l'Insee montre qu'au premier tour de l'élection présidentielle de 2017, "les adultes d'une famille monoparentale présentent un taux d'abstention presque deux fois plus élevé que celui des adultes d'un couple avec enfant : 23,2 % contre 13 %. Cette situation trouve son prolongement dans le comportement électoral de leurs enfants. Un enfant de famille monoparentale est plus souvent abstentionniste qu'un enfant vivant avec ses deux parents : 32,7 % contre 24,6 %". L'effet de la composition familiale demeure significatif quand on l'évalue toutes choses égales par ailleurs (Braconnier, Coulmont, Dormagen, 2017).

Complément pour le professeur

L'intégration sociale par le travail, à l'origine de différences de participation électorale au sein des classes populaires

L'article de Camille Peugny, « Pour une prise en compte des clivages au sein des classes populaires » illustre autrement le rôle de l'intégration sociale dans la participation électorale, en mettant en avant le rôle de l'intégration professionnelle. Si les taux d'abstention des ouvriers et des employés sont plus importants que la moyenne, il importe en réalité d'établir des distinctions au sein de cette « classe populaire ». En étudiant la participation électorale lors des élections présidentielles et législatives de 2012, Camille Peugny montre que si la participation intermittente est désormais la norme (à l'exception des employés de la fonction publique, une majorité absolue des autres employés et des ouvriers s'abstient au moins une fois), la non participation électorale, quelle qu'en soit la forme, est inégalement distribuée. Ainsi, lors de ces scrutins, si 6,8 % des ouvriers qualifiés de l'industrie se sont constamment abstenus, cela a été le cas de 14,9 % des ouvriers non qualifiés de l'artisanat. Et la prise en compte de la non

inscription renforce encore ce constat.

	Nationalité étrangère (1)	Non-inscrits (2)	Abstention constante (3)	Total
Agents de service de la fonction publique (N = 2038)	2,8	5	6,5	13,7
Policiers et militaires (N = 451)	6,7	6,1	14,2	24,8
Employés administratifs du privé (N = 1308)	3	4,6	5,4	12,5
Employés de commerce (N = 902)	5,5	7,5	11,6	22,3
Personnels des services aux particuliers (N = 1264)	12,1	8,4	8,9	26,6
<i>Ensemble des employés (N = 5963)</i>	<i>6</i>	<i>6,1</i>	<i>8,1</i>	<i>18,9</i>
Ouvriers qualifiés de type industriel (N = 877)	7,4	6,9	6,8	19,8
Ouvriers qualifiés de type artisanal (N = 954)	13	9,6	11,5	30,4
Chauffeurs (N = 524)	5	8,8	8,6	20,8
Ouvriers qualifiés de la manutention et des transports (N = 361)	5	9,3	13	25
Ouvriers non qualifiés de l'industrie (N = 1076)	8,6	9,3	12,8	27,7
Ouvriers non qualifiés de l'artisanat (N = 585)	19	12,3	14,9	39,5
Ouvriers agricoles (N = 223)	10,2	10,1	10,3	27,6
<i>Ensemble des ouvriers (N = 4600)</i>	<i>10,3</i>	<i>9,3</i>	<i>11,1</i>	<i>27,7</i>
<i>Ensemble des professions intermédiaires (N = 5063)</i>	<i>3</i>	<i>3,8</i>	<i>5,9</i>	<i>12,2</i>
<i>Ensemble des cadres supérieurs (N = 2544)</i>	<i>4,4</i>	<i>2,4</i>	<i>4,3</i>	<i>10,7</i>
<i>Ensemble des salariés (N = 18170)</i>	<i>6,1</i>	<i>5,7</i>	<i>7,7</i>	<i>18,4</i>

Source : enquête Emploi 2012 pour (1) et enquête Participation électorale pour (2) et (3).

En résumé, selon Camille Peugny, « l'intégration dans un collectif de travail stable et constitué favorise la participation politique. Le monde de l'industrie, malgré son déclin numérique rapide, demeure en partie un monde de la grande entreprise d'où les syndicats ne sont pas absents, ce qui contribue à la politisation de ses salariés. A l'inverse, l'isolement professionnel de la plupart des employés des services à la personne les prive de cet élément important de socialisation politique. De la même manière, le déficit de participation qui persiste parmi les salariés en emploi temporaire souligne en creux l'importance d'une insertion durable dans des collectifs de travail stables. Si le diplôme, l'âge, le sexe ou le revenu constituent des ressources décisives, l'intégration professionnelle en est une autre car son absence éloigne du politique. Elle permet de comprendre pourquoi des fragments des salariés d'exécution que tout inviterait à penser en termes de domination (des ouvriers de la métallurgie travaillant dans un secteur exposé à une concurrence internationale exacerbée) figurent parmi les plus politisés au sein des espaces populaires » (Peugny, 2015, page 757).

C. Les variables contextuelles de l'abstention

Complément pour le professeur Le paradoxe du vote

Dans *An economic theory of democracy* (1957), Anthony Downs introduit l'idée d'un électeur rationnel, qui décide de participer ou non en fonction d'un calcul coût-avantage. La rétribution liée à la participation électorale correspond à la différence entre le bénéfice retiré du vote (les gains associés à l'élection du candidat préféré par l'individu multipliés par la probabilité que son vote modifie le cours de choses) et son coût (d'information et/ou de déplacement). Il en ressort qu'étant donné le grand nombre d'électeurs, l'abstention est un acte rationnel. On retrouve ici la logique du paradoxe développé par Mancur Olson en 1965 dans *Logique de l'action collective* : dans un grand groupe, la participation à l'action collective n'est pas rationnelle car la contribution liée à la participation d'un individu supplémentaire est faible et moins importante que les coûts individuels de la participation. La solution réside alors dans la coercition ou la présence d'avantages individuels liés à la participation. De même, le « paradoxe du vote » ne se résout alors qu'en intégrant un paramètre supplémentaire, l'existence de « satisfactions psychiques », de rétributions symboliques liées à l'acte électoral en soi, indépendamment de son influence sur le résultat. L'importance de la participation souligne donc le poids de la norme électorale.

Complément pour le professeur La mal-inscription et les coûts de la participation électorale

S'il faut donc admettre que le vote n'est pas réductible à un calcul issu d'une rationalité instrumentale, la prise en compte des coûts et bénéfices de la participation électorale présente cependant un intérêt certain.

Dans un article paru en 2016, Céline Braconnier, Jean-Yves Dormagen, Ghislain Gabalda et Xavier Niel étudient ainsi les conséquences de la mal-inscription sur la participation électorale. Sont considérés comme mal-inscrits les électeurs inscrits dans une autre commune ou dans leur commune, mais à au moins 1500 mètres de leur lieu de résidence effectif. La mal-inscription augmente alors le coût lié à la participation au scrutin, qu'il s'agisse du coût de déplacement ou de réalisation d'une procuration. La mal-inscription est un phénomène répandu. Selon les auteurs, elle concerne en 2012 15,1% du corps électoral, les deux tiers des électeurs mal inscrits l'étant dans une autre commune que la leur. Or il apparaît que la mal inscription est une cause importante de l'abstention. Ainsi, « alors que les mal-inscrits dans une autre commune représentent 11,1% des inscrits, ils expliquent à eux seuls 23,4% de l'abstentionnisme constant [aux quatre tours de scrutin ayant eu lieu en 2012]. De surcroît, être mal-inscrit à l'intérieur de sa propre commune suffit à augmenter de 4,8 points les risques d'être un abstentionniste constant ». L'élévation des coûts matériels du vote augmente donc la probabilité de s'abstenir, un résultat qui se retrouve pour l'abstention intermittente (à au moins un tour de scrutin ayant eu lieu en 2012, mais pas à tous). En 2012, moins de la

moitié des électeurs mal-inscrits dans une autre commune que la leur ont voté à la fois aux présidentielles et aux législatives, contre 68,9% des électeurs bien inscrits.

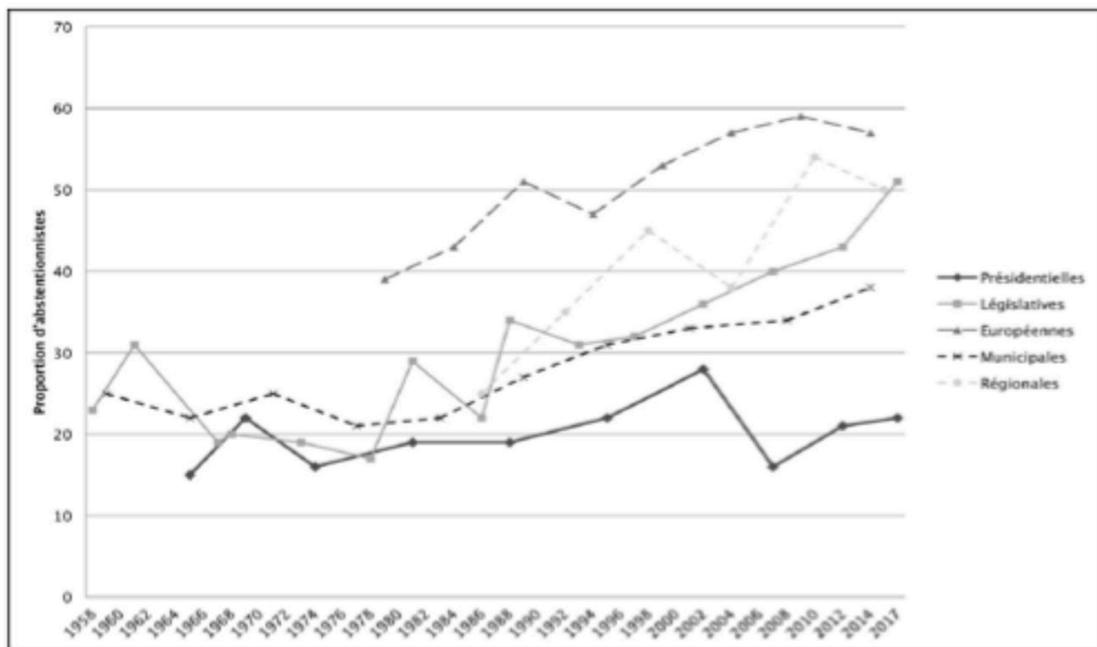
Au-delà du lien qu'elle établit entre coût de la participation électorale et abstention, la mal-inscription présente l'intérêt d'expliquer l'abstention de certaines catégories sociales. Ainsi, les électeurs les plus jeunes sont les plus mal inscrits. Cette situation concerne 31,1% des 25-34 ans, dont la mal-inscription est aussi plus fréquemment que la moyenne une mal-inscription extracommunale. Par ailleurs, c'est au sein des populations les plus diplômées que la mal-inscription est la plus fréquente (un diplômé du supérieur sur cinq est mal inscrit, un taux deux fois supérieur aux électeurs sans diplôme). Ne pas prendre en compte ce phénomène peut ainsi conduire à n'imputer l'abstention des catégories les plus jeunes et les plus diplômées qu'à des dispositions à la participation politique plus réduites, et notamment à l'existence d'une période de "moratoire électoral de la jeunesse" liée à leur plus faible intégration sociale, alors que leur abstention procède aussi de leur mobilité résidentielle et des coûts supplémentaires liés à la participation politique qu'elle implique.

1. Participation et enjeux des scrutins

La perception par l'électeur des enjeux du scrutin influence aussi la probabilité de sa participation. Cette perception tient à la fois au type d'élection concerné et à la lecture des oppositions entre les candidats en présence.

Dans les États dans lesquels les scrutins sont fréquents et peu décisifs, l'abstention tend à être plus élevée. Ainsi, la Suisse, qui a un recours fréquent au référendum (y compris d'initiative populaire) et connaît de fréquents gouvernements de coalition, se caractérise par des taux d'abstention particulièrement élevés. Lors des dernières élections cantonales dans le canton de Berne (que ce soit en 2014 ou en 2018), moins d'un électeur sur trois s'est déplacé ; depuis les années 1980, aucune élection fédérale n'a rassemblé plus de la moitié des électeurs potentiels. A l'opposé, à Malte, où la taille réduite du corps électoral rend fréquentes les victoires étriquées et où l'espace politique est partagé entre un parti nationaliste et un parti travailliste clairement opposés, la participation aux élections générales a toujours été supérieure à 92 % depuis les années 1970, avec un taux de participation record de 96,9 % lors du scrutin de 2003.

Ce constat d'un lien entre participation et enjeu perçu se retrouve dans les écarts en termes de taux d'abstention entre les différents scrutins en France. Ainsi, si le taux d'abstention à une élection présidentielle n'a jamais été supérieur à 28,4% sous la Cinquième République, ce taux n'a jamais été inférieur à 50% aux élections européennes depuis 1994. De la même manière, l'importance de l'enjeu perçu se retrouve dans la plus forte participation, parmi les scrutins locaux, aux élections municipales.



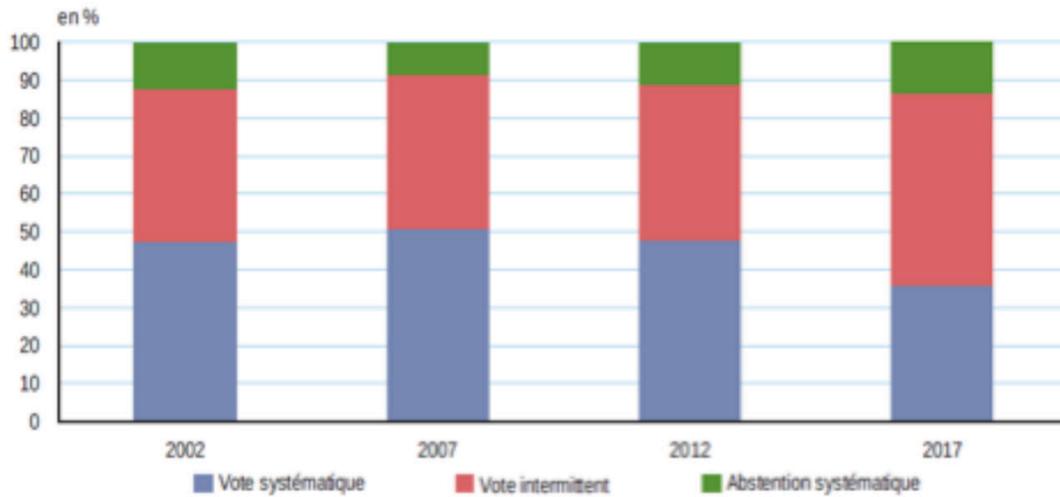
Sources : résultats officiels, ministère de l'Intérieur (compilation de l'auteur).

(Tiberj, 2018)

Outre les caractéristiques propres au scrutin, la perception des enjeux dépend aussi de la clarté du clivage partisan. Dans la France des années 1970, la polarisation autour de l'Union de la gauche d'une part et du gaullisme d'autre part a soutenu la participation électorale (le taux d'abstention lors de l'élection présidentielle de 1974 est ainsi de 15,8% au premier tour et de 12,7% au second tour, un record de participation pour la Cinquième République). De la même manière, le rebond de la participation électorale lors de l'élection présidentielle de 2007 peut s'interpréter à la fois comme une réactivation de la norme électorale à la suite du 21 avril 2002, mais aussi comme le résultat d'une réactivation du clivage gauche-droite par la campagne de Nicolas Sarkozy. On a notamment observé à cette occasion une participation plus importante des jeunes électeurs des quartiers populaires.

2. La progression d'une abstention intermittente

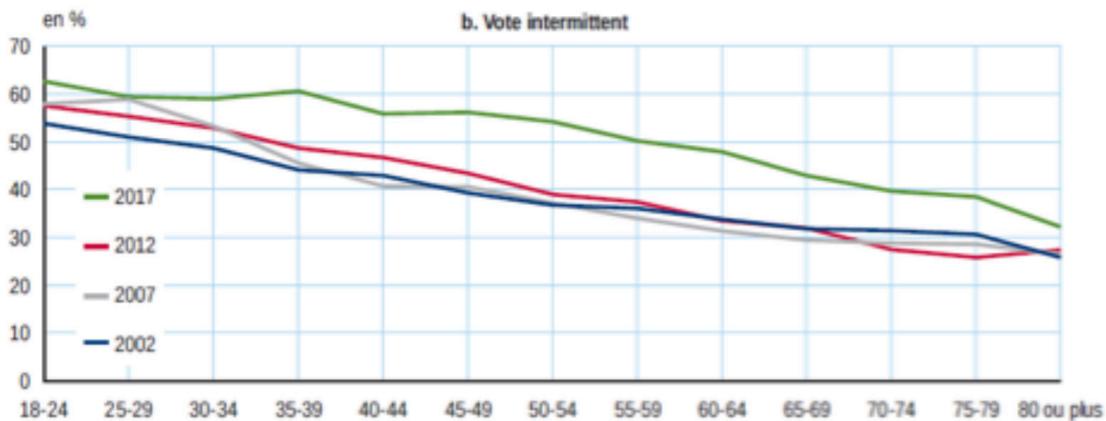
Une partie de l'abstention peut donc correspondre à ce qu'Anne Muxel a nommé un abstentionnisme « dans le jeu » : l'abstention d'électeurs relativement intéressés par la politique, capables d'exprimer une préférence partisane, plus jeunes et diplômés que les abstentionnistes « hors-jeu ». Leur abstention est le plus souvent intermittente, leur participation étant conditionnée au fait de se reconnaître dans une offre électorale. Anne Muxel la relie donc à l'émergence d'un nouveau type d'électeur, plus mobile, plus affranchi des modèles d'identification partisane, relativement critique et exigeant à l'égard de l'offre politique, et pouvant utiliser l'abstention au même titre que le vote pour se faire entendre et peser sur l'élection ». (Muxel, 2008) La volatilité de la participation électorale semble en effet progresser sur le moyen terme, puisque de moins en moins d'inscrits votent systématiquement



Note : les inscrits sont répartis entre ceux qui votent à tous les tours, à la fois de la présidentielle et des législatives (vote systématique), ceux qui votent mais pas à tous les tours (vote intermittent) et ceux qui ne votent à aucun (abstention systématique).
 Champ : inscrits et résidant en France métropolitaine.
 Source : Insee, enquêtes sur la participation électorale de 2002 à 2017.

(Buisson, Penant, 2017)

Du fait d'un effet de génération, la volatilité de la participation électorale peut être amenée à croître encore. Selon Vincent Tiberj, le renouvellement générationnel entraîne l'émergence de citoyens plus détachés du politique et de la norme de la participation électorale. Les cohortes nées à partir des années 1950 se distinguent par un moindre investissement politique (y compris en termes de fréquence des discussions sur ce thème), et la montée d'une certaine défiance conjoncturelle. Ainsi, les individus nés dans les années 1970, qui semblent entretenir un rapport particulièrement négatif au politique, « sont arrivés sur la scène politique française dans les années 1990, une période où les affaires de financements publics concernaient tant la gauche que la droite, et où Jospin déclarait que l' « Etat ne [pouvait] pas tout – alors que seize ans auparavant, la gauche voulait « changer la vie » ». Pour ces électeurs moins investis, la participation électorale peut davantage dépendre de l'intensité du scrutin. L'intermittence du vote y est de fait répandue (Tiberj, 2017a).



Lecture : en 2012, 55 % des inscrits âgés de 50 à 54 ans ont participé à tous les tours des élections nationales (vote systématique), 39 % ont participé à une partie des tours (vote intermittent), et 6 % se sont abstenus à tous les tours (abstention systématique).
 Champ : inscrits et résidant en France métropolitaine.
 Source : Insee, enquêtes sur la participation électorale de 2002 à 2017.

(Buisson, Penant, 2017)

Complément pour le professeur Abstention hors-jeu et dans le jeu aux élections présidentielles de 2002 et 2007

Selon Anne Muxel, le premier tour de l'élection présidentielle de 2002 avait vu s'abstenir des électeurs s'intéressant peu ou pas à la politique mais aussi d'autres, davantage intégrés au jeu politique. Ainsi, un abstentionniste sur trois reconnaissait en 2002 se sentir proche d'un parti politique. L'élection présidentielle de 2002 peut ainsi s'interpréter comme ayant été marquée par une forme d'abstentionnisme de contestation, d'électeurs insatisfaits par l'offre électorale proposée. Cela se retrouve dans le niveau de diplôme et la PCS des abstentionnistes. Ainsi, au premier tour de l'élection présidentielle de 2002, le taux d'abstention des professions libérales et des cadres supérieurs a été de 30%, soit autant que celui des ouvriers (28%). (Muxel, 2007)

En 2007 en revanche, les candidats proposent une image renouvelée du jeu politique (le Cevipof parlera dans son ouvrage de synthèse de « vote de rupture ») et parviennent à capter une partie de la protestation et du mécontentement politiques. Or on constate que la réduction de l'abstention par rapport au scrutin de 2002, si elle est certes générale, est néanmoins très inégalement distribuée. Ainsi, alors que le taux d'abstention des professions libérales et des cadres supérieurs recule de 20 points (passant de 30 à 10%), celui des ouvriers ne diminue que de 8 points. Si le taux d'abstention des électeurs déclarant ne pas du tout s'intéresser à la politique décline fortement, le reflux semble se faire plus aisément pour les électeurs les plus diplômés. Selon Anne Muxel, « les attitudes et les comportements politiques des abstentionnistes du 22 avril 2007 présentent les caractéristiques d'un abstentionnisme hors du jeu politique. Comparés aux votants, les 16,2 % de Français qui sont restés en dehors de la décision électorale n'ont pas les mêmes dispositions à l'égard de la politique et ont un lien nettement plus distant avec cette sphère d'activité et de préoccupation ». (Muxel, 2007, page 323)

Complément pour le professeur L'élection présidentielle de 2017 et la montée de l'abstention

L'élection présidentielle de 2017 permet de compléter ce tableau de l'abstention. Elle est en premier lieu marquée par son développement continu. Le taux d'abstention au premier tour de l'élection présidentielle de 2017 est supérieur de 1,7 points à ce qui a été observé en 2012, et de 6 points à ce qui a été observé en 2007.

La campagne présidentielle, malgré sa dramaturgie évidente, est jugée « décevante » par 86% des électeurs un mois avant le premier tour, et le pourcentage de citoyens se déclarant certains d'aller voter a toujours été modeste. Surtout, l'abstention progresse après le premier tour de l'élection présidentielle, pour des raisons essentiellement politiques. Au second tour, le quart des électeurs de Benoît Hamon et de François Fillion s'abstient, un choix fait par 36% des électeurs de Jean-Luc Mélenchon. Interrogés sur la motivation de ce retrait des urnes, 31% des abstentionnistes déclarent refuser de choisir entre deux candidats qu'ils rejettent totalement ; une justification mise en avant par la moitié des électeurs mélenchonnistes s'étant

abstenus au second tour. On observe donc une « abstention de refus », le retrait d'un électeur pourtant politisé. Cela se retrouve dans le développement du vote blanc. Lors des neuf scrutins présidentiels précédents, le vote blanc a concerné en moyenne 4,2% des votants. Au second tour de l'élection de 2017, 11,5% des votants ont voté blanc ; un choix là encore majoritairement motivé par « le rejet total des deux candidats » (dans un sondage au sein duquel la réponse « je ne les rejette pas mais ils ne correspondent pas à mes idées » était aussi proposé). L'importance de la désaffection d'électeurs politisés est confirmée par le fait que si 23% des électeurs disent avoir été tentés par le vote blanc, on observe peu de différence en fonction de l'intérêt exprimé pour la politique, 21% des électeurs déclarant s'intéresser à la politique ayant eu cette tentation. On retrouve là les ingrédients de l'abstention record des élections législatives qui suivent. Pour la première fois, l'abstention devient le comportement majoritaire. 51,3% des électeurs s'abstiennent dès le premier tour ; une abstention historiquement haute qui s'accroît encore lors du second tour qui voit s'abstenir 57,36% des inscrits. (Muxel, 2017)

La progression, voire la généralisation de l'abstention, marque t-elle alors l'effacement des logiques sociales de l'abstention, au profit de facteurs politiques liés aux enjeux du scrutin et à l'offre partisane ? Dans un article intitulé « Toujours pas de chrysanthèmes pour les variables lourdes de la participation électorale », Céline Braconnier, Baptiste Coulmont et Jean-Yves Dormagen montrent qu'au premier tour de l'élection présidentielle, à variables contrôlées (par une régression logistique), « le passage d'un niveau bac+5 à un niveau bac général augmente d'environ 4 points les risques de s'abstenir. Cette augmentation (...) atteint le niveau impressionnant de 17 points lorsque l'électeur concerné n'a aucun diplôme et s'est arrêté avant le lycée ». Les inégalités de politisation et de participation sont donc toujours centrales. En revanche, l'effet propre de l'âge est très limité et semble s'expliquer essentiellement par la mal-inscription supérieure des jeunes électeurs. L'analyse des élections législatives qui suivent permet de préciser le rôle des variables lourdes. Non seulement le poids de ces variables ne disparaît pas avec la progression de l'abstention, mais il s'accroît. Si l'abstention progresse dans tous les segments de l'électorat, y compris ceux qui sont a priori les plus participationnistes, l'effet des variables sociales se renforce. Ainsi, lors du second tour des élections législatives, à variables contrôlées, la différence de participation entre un diplômé de niveau bac +5 et un électeur sans diplôme s'étant arrêté avant le lycée atteint 20,8 points. Plus encore, l'âge devient significatif. Par rapport à un électeur âgé de 60 à 64 ans, le risque d'abstention est plus élevé de 31,4 points pour un jeune de 25 à 49 ans. De même, un effet propre lié à la PCS apparaît et l'effet de l'appartenance à une famille monoparentale se renforce. En résumé, « plus l'intensité du scrutin se réduit et plus les propriétés sociales des électeurs deviennent déterminantes dans leur chance de participation électorale ». (Braconnier, Coulmont, Dormagen, 2017)

II. Les explications sociales du vote

Si la figure de l'électeur informé, forgeant ses préférences en fonction de sa réflexion sur les enjeux de chaque scrutin, est au cœur du mythe démocratique, la sociologie électorale s'est fondée sur la déconstruction de cette représentation. Elle a en effet montré que le vote et l'orientation électorale sont largement structurés par des appartenances collectives et des déterminants sociaux, dont beaucoup sont toujours d'actualité dans la France contemporaine.

A. La mise en évidence de l'influence des appartenances sociales sur le vote et l'orientation électorale

Dès le début du XX^{ème} siècle, plusieurs travaux, désormais considérés comme fondateurs de la sociologie électorale, ont montré que les préférences électorales sont organisées par des logiques d'appartenance sociale.

Complément pour le professeur.

André Siegfried et les « tempéraments politiques » des régions françaises

La volonté d'appréhender de façon scientifique l'explication des comportements électoraux naît en France avec la publication du *Tableau politique de la France de l'Ouest sous la Troisième République* par André Siegfried (1913). Cette étude géographique s'intéresse aux spécificités politiques de différentes régions de la France de l'Ouest, telles qu'elles s'expriment dans le vote de leurs habitants entre les années 1870 et 1910. A partir de nombreux entretiens et observations, du dépouillement de centaines de documents et de la réalisation de dizaines de cartes, Siegfried mène une enquête de terrain d'une ampleur exceptionnelle dans 14 départements de la France de l'Ouest, où il observe une "singulière continuité" dans les manifestations de l'opinion politique d'une région, dessinant "sous l'apparence mouvante des élections (...) des tempéraments politiques régionaux".

Plus précisément, il montre une correspondance entre les cartes électorale et géologique de la France de l'Ouest, qu'il résume dans une formule devenue célèbre "le granit vote à droite, le calcaire vote à gauche". En effet, le bocage granitique est une zone d'habitat dispersé et de grande propriété où la structure sociale est organisée autour des figures du noble et du prêtre, dont l'influence oriente le vote à droite. A l'inverse, dans les plaines calcaires où l'habitat est aggloméré, la structure plus libre et ouverte de la vie de village prédispose au vote républicain.

La corrélation entre la nature des sols et l'orientation électorale n'est cependant parfaite que dans le bocage vendéen, sans doute en raison de son Histoire particulière (la Chouannerie). Siegfried écarte donc un pur déterminisme naturel et explique que le rapport entre géologie et vote transite par le mode de peuplement du territoire et les rapports sociaux qui s'y déploient.

Son travail est consacré après la Seconde Guerre mondiale comme une œuvre fondatrice de la géographie et de la sociologie électorales.

1. Paul Lazarsfeld et le rôle des groupes primaires

Les travaux de Paul Lazarsfeld, menés à l'université de Columbia, sont pour partie le fruit d'un hasard. L'objectif initial est d'abord de tester la méthode du panel, exploitable dans le cadre d'études sur la consommation. En 1940, à l'occasion de l'élection présidentielle opposant Franklin D. Roosevelt au républicain Wendell Willkie, les équipes de Columbia mènent une étude dans le comté d'Érié, dans l'Ohio. Ils tirent au sort 25% des électeurs et constituent au sein de ce groupe un panel d'environ 600 personnes qui seront interrogées à sept reprises (les autres servant de groupe témoin). Quelques questions portant sur le groupe de référence, le sentiment d'appartenance, de courts éléments ethnographiques sont remplis par l'enquêteur (la présence de livres au domicile, par exemple).

Deux thèses fortes ressortent de ce travail qui donnera lieu à la publication de l'ouvrage *The people's choice. How the voter makes up his mind in a presidential campaign* (Lazarsfeld, Berelson, Gaudet, 1944). Premièrement, les médias n'exercent qu'une influence limitée, bien moins importante que celle des groupes primaires (famille, amis ou collègues proches). Deuxièmement, les choix électoraux sont largement pré-orientés.

Ces résultats sont par la suite approfondis dans l'ouvrage *Voting*, publié en 1954 par Berelson, Lazarsfeld et Mc Phee. Les auteurs insistent sur le rôle des relations interpersonnelles et, notamment, sur le poids de certains individus qu'ils désignent comme des « leaders d'opinion ». Au sein de chaque groupe primaire, certains individus disposent d'une influence plus importante sur le vote des autres. Plus attentifs à la campagne, ils servent de relais entre les médias et les fractions moins informées de l'électorat. La communication politique constitue ainsi un processus à deux étapes (*two-step flow of communication*).

L'image qui ressort des travaux de Columbia est celle d'un citoyen qui n'est pas soumis à l'influence écrasante des médias, mais qui est aussi peu informé et dont l'intérêt pour la politique est assez limité. Il est donc en définitive assez éloigné de l'idéal démocratique. « *Les vrais électeurs hésitants – les citoyens à l'esprit ouvert qui font de sincères efforts pour soupeser les enjeux et les candidats sans passion et pour le bien de leur pays dans son ensemble – existent principalement dans la propagande de campagne, dans les livres d'éducation civique [...]. Dans la vraie vie, ils sont en fait peu nombreux* » (Lazarsfeld, Berelson, Gaudet, 1944).

Il existe par conséquent une pré-orientation sociale du vote importante. Lazarsfeld l'estime à partir d'un indice de prédisposition politique composé de trois variables : la religion, le lieu de résidence (urbain ou rural) et le statut socio-économique. Ainsi, un électeur catholique urbain et modeste aura 83% de chances de voter démocrate lors des élections présidentielles de 1940, tandis qu'un électeur doté des propriétés opposées votera républicain dans 74% des cas. Les électeurs protestants, ruraux mais pauvres ou catholiques, urbains mais riches constituent le cas intermédiaire (un indice de prédisposition politique de 4 sur 7) et partagent leur vote de manière équilibrée. Cela débouche sur la conclusion lapidaire et souvent citée qu'« *un électeur pense politiquement comme il est socialement* ».

Par ailleurs, l'auto-définition de sa situation par l'électeur peut avoir une influence supérieure à la position sociale observée quand celle-ci est peu tranchée. Ainsi, pour les catégories intermédiaires en termes de statut social, le fait de se sentir appartenir au « monde des affaires » favorise le vote républicain (dans 62% des cas), quand la définition comme appartenant au « monde des travailleurs » entraîne majoritairement un vote démocrate.

Les conversions d'électeurs sont rares. En 1940, 8% seulement des électeurs évoluent au fil de la campagne. De plus, deux fois sur trois, l'évolution de ces « party changers » les amène à s'aligner sur la préférence dominante de leur groupe d'appartenance. En définitive, l'influence des médias et de la campagne électorale semble s'effectuer sur les électeurs les plus indécis, qui sont aussi les moins attentifs, tandis que les électeurs les plus intéressés par la campagne en font une « appropriation sélective », le suivi de la campagne servant à conforter un choix déjà établi.

2. Le rôle de l'identification partisane dans le « paradigme de Michigan »

Les théories de l'école du Michigan ont essentiellement été présentés dans l'ouvrage publié par Angus Campbell, Phillip Converse, Warren Miller et Donald Stokes en 1960 : *The American voter*. Il s'agit d'une analyse secondaire de sondages nationaux, qui permet donc d'établir des distinctions géographiques, mais de manière plus décontextualisée par rapport aux groupes d'appartenance.

Les travaux de l'université du Michigan insistent sur le rôle de l'identification partisane, entendue comme l'attachement durable à un des deux partis qui structurent la vie politique américaine. Cette identification est largement transmise par les parents dans le cadre d'une socialisation politique que vient souvent renforcer plus tard le milieu socio-professionnel. Comme dans les travaux de Lazarsfeld, le programme d'un candidat et sa campagne influencent donc assez peu le vote. Toutefois, l'explication ne repose pas tant, cette fois, sur les préférences des groupes primaires que sur une grille psycho-sociologique. Refusant une approche purement déterministe, les auteurs reprennent l'image d'un entonnoir de causalité. L'influence de l'environnement social, économique et politique dans lequel évolue l'individu depuis l'enfance joue un rôle de filtre vis-à-vis des candidats et des enjeux propres à l'élection, par l'intermédiaire de l'identification partisane. Les variables socio-économiques et socio-démographiques n'influencent pas directement le vote ; elles jouent sur les identités, les valeurs et donc sur l'attachement à un parti donné.

Cette approche permet en outre d'aborder la question de la stabilité des votes, aussi peu informés que dans le modèle de Columbia, au travers d'une typologie des élections. Beaucoup sont des élections de maintien, dans lesquelles les préférences restent stables ; mais il existe aussi des élections de « déviation » (ainsi, des électeurs républicains votent démocrate après la crise de 1929 ; de même, Eisenhower, bénéficiant de son statut d'ancien chef militaire est choisi en 1952 par 15% des électeurs fortement attachés au parti démocrate) puis de « rétablissement ». Enfin, les élections de « réalignement » sont marquées par une évolution durable

des identités partisans (avec l'éloignement du parti démocrate des électeurs blancs du sud américain après le mouvement des droits civiques, par exemple).

B. Les variables lourdes de l'orientation électorale en France : permanences et recompositions.

Au delà de leurs divergences, les travaux menés dans les université de Columbia et du Michigan sont à l'origine de nombreuses études sur le poids des variables dites « lourdes » dans la détermination des comportements électoraux. En France, l'appartenance religieuse ainsi que plusieurs variables socio-économiques influencent le positionnement sur un axe gauche-droite.

1. La religion

L'appartenance et la pratique religieuses sont des variables explicatives majeures de l'orientation électorale. Dans *Classe, religion et comportement politique* (1977), Guy Michelat et Michel Simon identifient deux sous-cultures politiques : l'une structurée autour de la religion (catholique) et l'autre autour de la classe sociale (ouvrière). La première correspond le plus souvent à un vote de droite. Statistiquement, la variable explicative utilisée dans la plupart des enquêtes est le niveau d'intégration au catholicisme. En effet, l'effet de la religion s'effectue via l'appartenance plus ou moins intense à un groupe (et non à travers une opposition binaire entre croyants et non-croyants). On oppose alors des « sans-religion » à des pratiquants plus ou moins réguliers.

La corrélation entre niveau d'intégration au catholicisme et vote de droite persiste lors des dernières élections : Guy Michelat et Claude Dargent montrent qu'au premier tour de l'élection présidentielle de 2012, le vote pour la droite parlementaire (incarnée par les candidats Nicolas Sarkozy et François Bayrou) concerne 23% des sans-religion contre 71% des pratiquants réguliers. L'écart demeure supérieur à 40 points au deuxième tour. (Michelat, Dargent, 2015) A l'inverse, les votes pour la gauche diminuent au fur et à mesure qu'augmente l'intégration au catholicisme. En 2017 encore, le rapport à la religion demeure très lié au positionnement gauche-droite. Le positionnement à gauche demeure de loin le plus fréquent pour les sans-religion, même si ce groupe tend progressivement à se désaligner (en 1988, le placement à gauche y dépassait de 57 points celui à droite, contre 25 points d'écart « seulement » en 2017) (Tiberj, 2017b).

La robustesse de cette corrélation est surprenante au regard des transformations majeures qu'ont connues les relations entre l'Église et l'offre politique. L'Église catholique ne donne plus de consigne de vote depuis 1958 ; la question de la laïcité ne structure plus comme autrefois le clivage entre la gauche et la droite. Par ailleurs, l'emprise de la religion catholique a beaucoup diminué : la proportion des Français qui se déclarent catholiques est passée de 85 % dans les années 1960 à près de 60 % de nos jours et le poids des pratiquants réguliers est passé de 20 % à 10 %. Enfin, le rapport à la religion s'est largement individualisé.

Une hypothèse explicative serait d'expliquer la persistance de la corrélation observée par des spécificités socio-démographiques des catholiques réguliers. Ces derniers sont en effet plus âgés que la moyenne de la population française, et détiennent plus de patrimoine. Mais l'effet de la pratique religieuse demeure important toutes choses égales par ailleurs. En 2012, à patrimoine égal, les catholiques pratiquants votent 5,6 fois plus souvent que les sans-religion pour Nicolas Sarkozy. L'explication réside donc sans doute davantage dans un "système symbolique" propre au catholicisme, auquel Guy Michelat et Claude Dargent associent notamment trois traits : la place accordée à la famille et à la transmission (matérielle comme symbolique), le libéralisme économique et l'ethno-autoritarisme¹, traits qui s'accompagnent d'attitudes et de comportements politiques conservateurs.

L'influence de l'appartenance religieuse n'est pas propre à la France. Dans les pays de l'Europe des 12 comme aux États-Unis, le degré d'intégration religieuse au sein d'une communauté chrétienne (catholique, protestante ou orthodoxe) va souvent de pair avec une moindre orientation "à gauche" de l'échiquier politique. Au-delà de cette tendance générale, il existe toutefois des spécificités liées à l'histoire nationale et au statut de chaque religion dans le pays considéré. Ainsi, dans l'Amérique protestante ou l'Angleterre anglicane, l'intégration au catholicisme est plutôt corrélée avec un vote de gauche.

Enfin, les Français descendants d'immigrés originaires du Maghreb, de Turquie ou d'Afrique subsaharienne ont une orientation à gauche majoritaire, mais qui semble par contre peu dépendante du degré d'appartenance à l'islam. (Brouard, Tiberj, 2005)

2. Le patrimoine

L'effet du patrimoine est connu depuis le travail de Jacques Capdevielle et Elisabeth Dupoirier sur les élections législatives de 1978 (Capdevielle, Dupoirier, 1981). Les auteurs montrent que quel que soit le niveau de revenu, la gauche l'emporte chez les électeurs qui n'ont aucun patrimoine, et la droite chez ceux qui ont au moins deux éléments de patrimoine.

Le patrimoine est donc une variable dont l'influence, ancienne, ne s'est jamais démentie. Le travail de Martial Foucault, Richard Nadeau et Michael Lewis-Beck, « La persistance de l'effet patrimoine lors des élections présidentielles françaises », le confirme sur la période 1988-2007. Plus précisément, la possession d'un patrimoine considéré comme risqué (constitué par exemple de valeurs mobilières) est associée à une plus grande propension à voter à droite aux différentes élections présidentielles. Cela peut provenir d'un goût pour la prise de risque, qui favoriserait à la fois le vote de droite (associé à la valorisation de la libre entreprise) et la détention d'un patrimoine risqué, mais aussi d'un effet propre lié à la possession de ce type de patrimoine. Par ailleurs, l'étude permet de montrer l'interaction qui existe entre l'effet de certaines variables lourdes et les enjeux de la campagne électorale.

1 Cette échelle combine deux aspects : l'un caractérisé par la peur et le rejet de l'Autre (notamment des immigrés) et l'autre par le désir d'autorité (qui se traduit par exemple par la remise en cause de l'abolition de la peine de mort).

En effet, la campagne conduite par Nicolas Sarkozy en 2007 met en valeur le patrimoine. Le candidat de droite veut alors faire de la France « un pays de propriétaires ». Or l'élection de 2007 est la seule pour laquelle la possession d'un patrimoine non risqué a elle aussi un effet statistiquement significatif, à l'opposé de l'élection de 1995, centrée sur la fracture sociale et pour laquelle l'effet patrimoine était plus faible. Ainsi selon les auteurs, « lors de l'élection présidentielle de 1995, un électeur indécis entre vote à gauche et vote à droite a une probabilité de 55% de voter à droite dès lors qu'il possède un portefeuille de valeurs mobilières. Cette probabilité atteint 66% en 2007, et même 74% si l'on tient également compte de l'effet du patrimoine non risqué spécifique à cette occasion ». L'effet patrimoine se confirme donc, même si son ampleur apparaît liée aux enjeux propres à chaque campagne électorale. (Foucault, Nadeau, Lewis-Beck, 2011)

3. Indépendants, salariés du public et du privé

Dans la plupart des pays européens, les indépendants votent plus souvent à droite que les salariés. La propriété des moyens de travail, le statut de « patron », l'attachement à la libre entreprise et à l'initiative individuelle semblent favoriser un libéralisme économique et une valorisation de la prise de risque qui convergent avec les valeurs de la droite. En France, l'opposition entre indépendants et salariés s'est renforcée depuis l'accès de la gauche au pouvoir dans les années 1980. Il s'agit désormais du clivage socio-professionnel le plus déterminant dans l'orientation des électeurs. En 1995, l'écart entre ces deux catégories concernant la fréquence du vote de gauche avoisinait les 30 points de pourcentage (Mayer, Boy, 1997). L'influence de cette variable dépend du nombre d'« attributs » qui attachent l'individu avec l'univers des indépendants ou des salariés : ce n'est pas seulement le fait de travailler sous un certain statut qui joue, mais aussi le fait d'être issu d'une famille ou d'avoir un conjoint travaillant sous ce même statut.

Au sein du groupe des salariés, un clivage oppose ensuite ceux qui travaillent dans le secteur public à ceux qui travaillent dans le privé. Les fonctionnaires et agents du public votent plus souvent à gauche tandis que les salariés du privé votent plus souvent à droite. Au niveau européen, l'écart entre ces groupes est léger ; parmi les fonctionnaires le positionnement à gauche n'est vraiment sensible que chez les enseignants (Rouban, 2005). Le clivage entre « gens du public » et « gens du privé » est toutefois plus marqué en France, dessinant deux sous-cultures politiques distinctes. Les premiers, inquiets du libéralisme économique de la droite et de ses atteintes possibles au service public, votent significativement plus souvent à gauche que les seconds, davantage touchés par le chômage et critiques des « privilèges » des fonctionnaires. En 1995, le vote de gauche concernait ainsi les deux-tiers des professeurs et plus de la moitié des autres salariés du public (Mayer, Boy, 1997)

4. Effet d'âge ou effet de génération ?

L'effet de l'âge a souvent été discuté. S'il est souvent aisément repérable par le biais de tris croisés (ainsi l'électorat de François Fillon en 2017 était-il significativement plus âgé que la moyenne : 35% des électeurs de F. Fillon étaient âgés d'au moins 65 ans, 47% étaient retraités), il masque souvent d'autres effets liés à la pratique religieuse, au patrimoine ou à la génération. Bernard Denni montre ainsi que le conservatisme des seniors s'explique assez largement par ces variables. A pratique religieuse et à niveau de patrimoine contrôlés, le sur-vote conservateur des électeurs de plus de 60 ans se réduit et peut pour partie encore s'expliquer par des effets de génération. Ainsi, lors de l'élection présidentielle de 1988, si le pourcentage d'électeurs votant à droite au second tour était plus élevé de 17 points pour les électeurs âgés de plus de 63 ans que pour les 18-30 ans, l'écart était inversé au sein des électeurs non catholiques et sans patrimoine significatif. (Denni, 2011)

La prise en compte de l'âge, sans devoir être surestimée, peut toutefois parfois être éclairante. Dans un article paru dans la revue *Commentaire* et intitulé « Sur la gauche radicale : le vote Mélenchon », Jérôme Fourquet montre ainsi l'importance de l'électorat jeune pour la France Insoumise, dont le profil est proche de celui de Podemos en Espagne ou de l'électorat de Bernie Sanders lors des primaires démocrates américaines. Alors que le candidat insoumis qu'il recueille 29% des suffrages de 18-24 ans, seuls 21% des 36-64 ans et 12% des électeurs âgés de 65 ans et plus ont fait ce choix.

L'âge peut néanmoins masquer l'existence d'un effet de génération. Dans l'ouvrage *Les citoyens qui viennent*, Vincent Tiberj rappelle que les cohortes les plus anciennes étaient marquées par un rapport déférent au politique, une tendance à s'en remettre aux élites politiques et à considérer le vote comme un devoir. Si ces cohortes nées avant guerre représentaient la moitié du corps électoral en 1980, elles n'en constituent pas le cinquième aujourd'hui. A l'opposé, les cohortes les plus récentes sont marquées par un rapport plus distant au politique. Elles ont été socialisées dans un contexte de rapprochement idéologique entre droite et gauche et d'impuissance de l'État sur certains sujets économiques. Par ailleurs, tout autant concernés par le clivage socio-économique, les citoyens les plus jeunes sont en revanche marqués par un plus grand libéralisme culturel. Ainsi en termes d'orientation politique, selon Vincent Tiberj, « c'est la droite que menace la démographie, c'est elle qui devrait subir le plus directement les effets du renouvellement générationnel. L'orientation idéologique n'est pas une affaire d'âge mais une question de cohorte. Clairement, les cohortes acquises au vote de droite sont nées avant guerre, tandis que les générations nées dans les années 1960 et suivantes, en moyenne, penchent à gauche ». (Tiberj, 2017a)

Complément pour le professeur

Le genre : la fin du « gender gap » ?

Historiquement mobilisée pour expliquer un vote féminin conservateur, puis une moindre attirance des femmes pour les extrêmes, la variable genrée est aujourd'hui discutée.

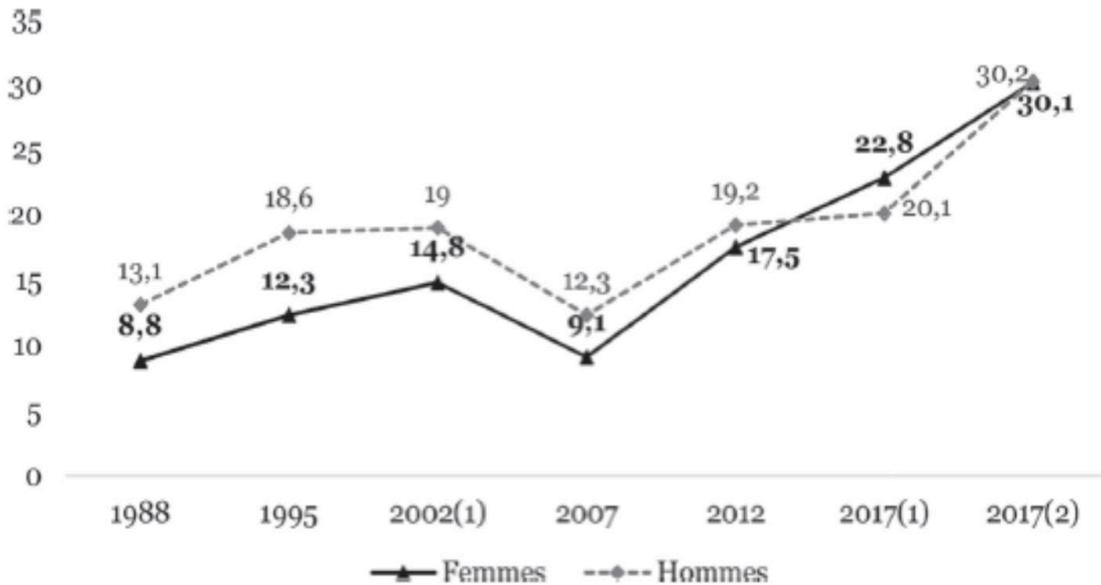
Dans un article paru en 2013, Réjane Sénac et Maxime Parodi étudient ainsi l'évolution du « gender gap ». Cet écart genré a connu trois phases principales. Dans les années 1950 et 1960, il est qualifié de traditionnel. Les électrices s'abstiennent davantage et ont un vote plus conservateur que les hommes. Les années 1970 sont marquées par un accroissement de la participation des femmes et un rapprochement de l'orientation électorale entre les sexes. A cette phase de rapprochement succède à partir des années 1980 une nouvelle spécificité du vote féminin : une légère surreprésentation des votes écologistes et socialistes, et surtout une moindre attirance pour le Front National. Le gender gap est donc surtout interne au vote de droite. Dans « Les paradoxes du gender gap à la française », Mariette Sineau montre que ce clivage genré connaît plusieurs explications. Le moindre vote frontiste provient à la fois de femmes diplômées, tournées vers des valeurs féministes, mais aussi d'un groupe de femmes plus âgées, davantage pratiquantes, et dont les valeurs traditionnelles s'opposent au vote frontiste.

Que montrent alors les élections récentes quant à cet écart de genre ? En 2012, on retrouve certes un moindre vote féminin en faveur de J-L Mélenchon, en dépit de la place donnée à la question du féminisme dans sa campagne électorale, et un léger sur vote en faveur de F. Hollande (potentiellement lié à la surreprésentation des femmes parmi les employés du secteur public) ; mais surtout, c'est l'érosion du « radical right gender gap », de l'écart genré en défaveur de l'extrême droite, qui est significative. Alors que le score électoral du Front National était encore supérieur de 6 points chez les hommes en 1995, cet écart tombe à 3 points en 2007, puis moins de deux en 2012. Selon Réjane Sénac et Maxime Parodi, au-delà d'un effet lié à la prise de contrôle du parti par Marine Le Pen, le recentrage du Front National sur des thématiques économiques peut l'expliquer en partie. L'électorat féminin du Front National semble en effet plus sensible aux questions relevant de la redistribution et de la justice sociale. L'idée d'un recentrage des aides sociales au détriment tant des riches que des immigrés peut alors convaincre un électorat féminin populaire.

Cette analyse de la disparition du « *radical right gender gap* » peut être complétée en se référant à l'élection présidentielle de 2017. Cette dernière est notamment étudiée par Abdelkarim Amengy, Anja Durovic et Nonna Mayer dans un article intitulé « L'impact du genre sur le vote Marine Le Pen ». Les auteurs constatent ainsi qu'« au second tour, il n'y a quasiment pas de différence [genrée]. Non seulement le RRG [Radical Right Gender Gap] a disparu mais il aurait tendance à s'inverser, même si les écarts sont faibles ». La précarisation de la situation professionnelle des femmes, en particulier dans le secteur des services, l'érosion de l'effet protecteur du catholicisme, en lien avec la division de l'Église catholique quant à l'attitude à adopter face au FN et surtout l'existence d'un « effet Marine Le Pen » expliquent cela. En effet, la candidate se présente comme plus moderne, moins clivante, met en avant son statut de femme divorcée et sa plus grande ouverture en termes de mœurs. Par ailleurs, le

programme du parti d'extrême droite insiste sur des thématiques telles que l'égalité salariale ou la lutte contre la précarité professionnelle.

Figure 1. Évolution du vote Le Pen des femmes et des hommes aux élections présidentielles (en pourcentages des suffrages exprimés)*



* Il s'agit des premiers tours sauf en 2017. On ne dispose pas de données pour les votes par genre au second tour de 2002.

Source : Enquêtes post-électorales françaises du Cevipof 1988 et 1995 ; panel électoral français 2002 et 2007 (vague 1), FES 2012 et 2017 (CEE) ; données redressées sur la base des résultats réels.

Si l'écart genré s'estompe, cela ne signifie pas pour autant qu'il faille laisser de côté cette variable. Son absence d'effet dans les régressions masque des différences générationnelles importantes. Ainsi, selon les auteurs, « deux cohortes en particulier sortent du commun : les deux dernières, celles qui votent pour la première fois en 2012 ou 2017. Le vote des jeunes Françaises, qui était toujours resté en dessous du seuil de 16% depuis 1988, augmente considérablement en 2012 et explose véritablement en 2017. Presque 32% des femmes âgées de 18 à 26 ans ont donné leur voix à Marine Le Pen au dernier scrutin présidentiel, et surtout dans une proportion beaucoup plus élevée que chez leurs homologues masculins. L'écart lié au genre pour cette catégorie d'âge s'inverse et s'élève à sept points de pourcentage. Dans cette jeune cohorte (...) qui n'a connu que le FN mariniste, le vote Le Pen est devenu un vote très majoritairement féminin, c'est le *Radical Right Gender Gap* à l'envers » On ne peut ainsi exclure que la variable genrée redevienne pertinente mais dans un sens opposé à ce qu'elle a été autrefois, au moins pour les présidentielles.

III. La volatilité électorale

La volatilité électorale a progressé tant du point de vue de la participation que de l'orientation électorales. L'abstention intermittente étudiée dans la partie I en est une manifestation. Si l'on se concentre maintenant sur l'orientation du vote, la volatilité se manifeste par le changement des préférences d'une élection à l'autre. Elle s'objective alors par la forte variation des scores enregistrés par les candidats des partis entre deux scrutins. Ce phénomène interroge la sociologie politique car il peut refléter un affaiblissement du poids des variables lourdes lié un déclin de l'identification politique et/ou à un renforcement du poids des variables contextuelles, ou bien une recomposition du poids de certaines variables.

A. L'évolution du clivage gauche / droite

1. L'affaiblissement d'un clivage socio-économique ?

Le clivage gauche-droite est un élément structurant de la vie politique française. Issu de la Révolution de 1789, il caractérise l'histoire de la Cinquième République. Ainsi, dans un article intitulé « Droite et gauche depuis 1958 », Vincent Feré présente la période s'étendant de 1958 à 1981 comme celle de l'apogée de la bipolarisation. La Constitution de 1958 et les modes de scrutin adoptés rendent essentielle à la victoire la constitution d'alliances. François Mitterrand tire ainsi les conséquences de cette logique avec la signature en 1972 d'un programme commun de gouvernement avec les radicaux et les communistes. Le bloc de gauche est alors marqué par la domination électorale du Parti Communiste Français, solidement implanté dans le monde ouvrier et disposant avec la CGT d'un relais syndical efficace. Cette dynamique de la gauche stimule en retour l'unité de la droite, soudée face au « danger socialo-communiste ». (Feré, 2017)

L'élection de 1981 ouvre un nouveau chapitre de l'histoire du clivage gauche-droite. Sans le dire ouvertement, la gauche abandonne le mythe d'une rupture avec le capitalisme. Avec Mitterrand, elle libéralise les marchés financiers, acte le tournant de la rigueur et lutte contre l'inflation. Avec Lionel Jospin Premier Ministre, elle lance après 1997 un vaste programme de privatisations (et l'ouverture du capital de France Télécom puis Air France), voit Lionel Jospin déclarer que « l'État ne peut pas tout ». La conversion de François Hollande à la politique de l'offre en 2014 s'inscrit dans la poursuite de ce mouvement. Dans le même temps, la droite cultive des marqueurs de gauche, ce dont témoignent la campagne de 1995 de Jacques Chirac centrée sur la fracture sociale, ou l'insistance en 2007 de Nicolas Sarkozy (qui cite occasionnellement Jaurès) sur le pouvoir d'achat.

2. La politique des deux axes et la tripartition de l'espace électoral.

Il serait toutefois erroné de limiter l'histoire du clivage gauche-droite à celle d'un affaiblissement des oppositions économiques. Si ce dernier est réel du côté de l'offre politique, cela ne signifie pas pour autant que l'opposition entre électeurs de gauche et de droite disparaisse sur le plan socio-économique. De plus, un nouveau clivage, fondé sur le libéralisme culturel, s'impose et complexifie l'espace électoral français.

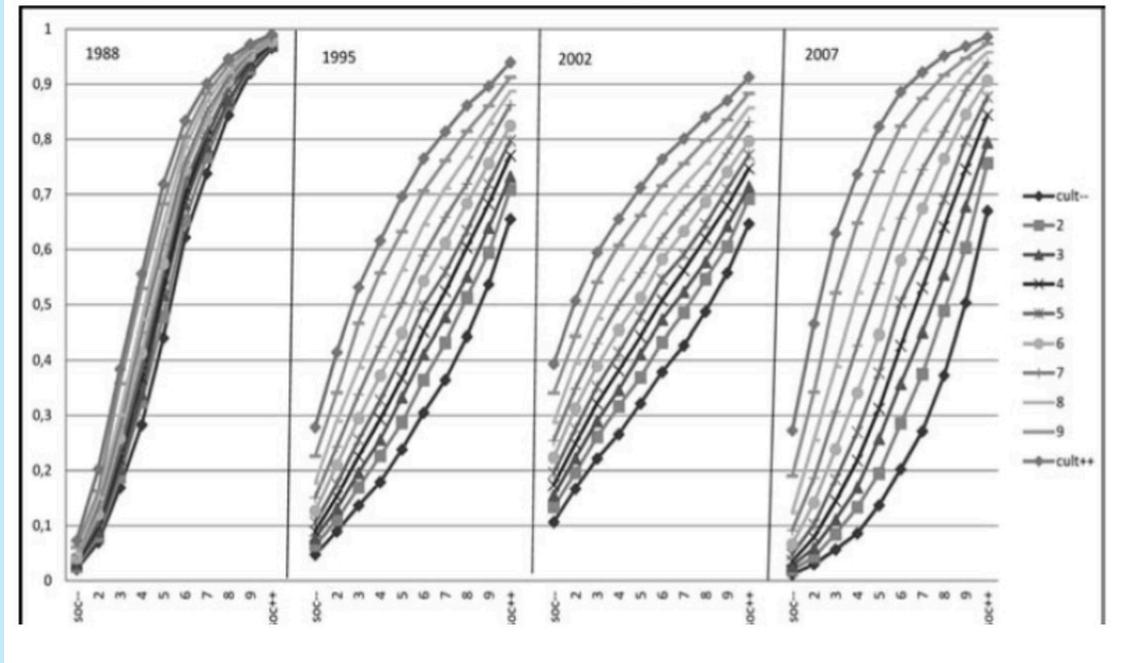
Dans un article intitulé « La politique des deux axes. Variables sociologiques, valeurs et votes (1988-2007) », Vincent Tiberj analyse cette mutation du clivage gauche-droite. Selon l'auteur, le positionnement gauche-droite se fait maintenant sur deux axes : en termes de libéralisme économique, mais aussi culturel. Le niveau de libéralisme culturel est évalué par l'auteur à partir d'une série de questions portant sur le rapport à l'immigration ou à l'islam, la peine de mort, l'importance de l'autorité à l'école, la vision de l'homosexualité ou de l'avortement, ... (les questions pouvant varier en fonction des enquêtes conduites lors de chaque élection). Le niveau de libéralisme économique est évalué à partir de questions sur le rapport aux privatisations ou à la réduction des inégalités, la confiance dans les syndicats, l'opinion sur le nombre de fonctionnaires, ... (Tiberj, 2012)

Contrairement à des pays comme les Pays-Bas dans lesquels quatre forces politiques principales en découlent, le mode de scrutin français a permis aux grands partis de Gouvernement d'intégrer cette nouvelle donne. Ainsi, deux pôles antinomiques existent, « l'un social et libéral culturellement, et l'autre libéral économiquement et conservateur culturellement ». Dès lors, si jusqu'en 1988 le choix entre gauche et droite était essentiellement guidé par un positionnement socio-économique, par la suite, les deux logiques jouent à parts égales. Un électeur libéral économiquement peut voter à gauche en raison de son progressisme sur les questions culturelles, de même que la sensibilité aux questions sociales ne suffit pas à générer un vote de gauche si elle est associée à un plus fort conservatisme quant aux questions de société. Ainsi, « dans le décile le plus social de l'électorat de 2007, la probabilité de voter à gauche évolue entre 0,67 pour les plus conservateurs et 0,99 pour les plus tolérants ». L'opposition économique entre droite et gauche ne disparaît donc pas mais elle n'a plus le même pouvoir explicatif en termes de positionnement gauche-droite. Cela explique ainsi le moindre vote à gauche d'ouvriers dont le niveau d'opposition au libéralisme économique n'a pourtant pas réellement faibli.

Complément pour le professeur

Probabilités prédites de voter à gauche au 2e tour (1988-2007)

Figure 3. Probabilités prédites de voter à gauche au 2^e tour (1988-2007)



Note de lecture : le graphique représente les probabilités d'un vote à gauche au second tour de l'élection présidentielle de 1988 à 2007 (représentées en ordonnée). L'axe des abscisses classe les électeurs par décile en fonction de leur niveau de libéralisme économique (les électeurs les plus libéraux étant situés à gauche). Les différentes courbes correspondent à un classement de l'électorat par décile de libéralisme culturel. La courbe en gras, la plus basse, correspond aux électeurs les plus conservateurs sur le plan culturel. Ainsi en 2007, les électeurs appartenant au décile le plus libéral économiquement n'ont quasiment aucune chance de voter à gauche s'ils font aussi partie du décile le plus conservateur sur le plan culturel, mais ont environ 27% de chances de voter à gauche s'ils font partie du décile le plus libéral sur le plan culturel.

Qu'en est-il alors du vote en faveur du Front National ? Ce dernier est associé essentiellement à un fort degré de conservatisme culturel. L'installation du Front National dans le paysage politique français a été décrite à partir de la notion de « tripartition » de l'espace électoral par Gérard Grundberg et Étienne Schweisguth dans les années 1990. Il s'agit alors de constater l'opposition, en termes de valeurs, entre électeurs de la droite modérée et de l'extrême droite. (Grundberg, Schweisguth, 1997) Alors que l'électorat de la droite de gouvernement se caractérise par son libéralisme économique, celui de l'extrême droite, plus nuancé sur cette thématique depuis les années 1990, est en revanche marqué par son fort rejet du libéralisme culturel. Cette division idéologique ne se retrouve pas au sein des partis de gauche, qui se distinguent par une opposition plus ou moins forte au libéralisme économique. La tripartition de

l'espace électoral est visible dans l'offre politique, puisqu'il n'y a pas d'alliances entre la droite classique et le Front National, en dépit de la progression électorale de ce dernier. Au contraire, c'est pendant longtemps la pratique du « front républicain » (alliance entre la gauche et la droite pour évincer le FN) qui domine ; l'élection présidentielle de 2002 en étant l'exemple le plus notable.

Complément pour le professeur L'élection présidentielle de 2017, la naissance d'un nouveau clivage ?

L'élection présidentielle de 2017 se structure en partie autour d'une opposition qui ne recouvre pas le clivage gauche-droite traditionnel. Emmanuel Macron se présente comme un candidat pro-européen, « progressiste », ce que sa rivale frontiste retraduit dans l'expression d'un clivage entre « patriotes » et « mondialistes ». Ces deux candidats s'adressent à un électoral libéral ou conservateur à la fois économiquement et culturellement et donnent une place centrale à des lignes de fracture qui traversent les partis de gouvernement historiques (le rapport à l'Europe ou à la mondialisation). Dans un article paru dans la revue *Commentaire*, Jérôme Fourquet présente ainsi le rapport à la mondialisation comme un nouveau clivage. Selon l'auteur, les espaces et les catégories les moins armés face à la mondialisation (bassins industriels en crise, territoires ruraux et périphériques, électeurs peu diplômés) ont été les principaux soutiens de Marine Le Pen, mais aussi de Trump et du Brexit, ou du candidat d'extrême droite Norbert Hofer en Autriche. La variable la plus structurante de ce nouveau clivage serait le niveau de diplôme, qui constitue une variable de plus en plus superposable avec la géographie électorale, la progression des prix de l'immobilier reléguant les peu diplômés aux marges des agglomérations. Examinant la relation entre vote d'extrême droite et distance à Paris lors des élections régionales de 2015, J. Fourquet observe ainsi une corrélation significative entre ces variables. Alors que le rapport à la mondialisation structurait des clivages internes aux deux grands partis de gouvernement, il occupe désormais une place structurante dans la division de l'offre électorale. (Fourquet, 2017a)

La capacité du rapport à la mondialisation à structurer le paysage politique trouve son prolongement dans des réflexions similaires sur l'Europe. Le désaccord sur les questions européennes est en effet un aspect central de l'opposition entre M. Le Pen et E. Macron, tandis que ce clivage traverse le parti socialiste et les Républicains.

Comme le soulignent Céline Belot, Bruno Cautrès et Sylvie Strudel dans un article intitulé « L'Europe comme enjeu clivant », l'élection de 2012 survient dans un contexte de fortes tensions européennes. Il apparaît alors que l'existence de craintes exprimées vis à vis de l'UE est un déterminant important des choix électoraux. Selon les auteurs, « le choix de voter pour la candidate du Front National semble ainsi beaucoup plus dépendre des positions de ces électeurs sur notre première échelle d'attitude vis à vis de l'Europe que sur le libéralisme économique et même sur le libéralisme culturel et l'échelle gauche-droite. Ce sont les attitudes de ces électeurs en termes d'ethnocentrisme ainsi que vis à vis de l'Europe et de la globalisation qui comptent davantage ». La question européenne permet donc de soutenir l'idée d'une tripartition de l'espace électoral. Le FN s'oppose aux autres partis en termes de rejet de l'Europe, quand la distinction entre ces derniers est pour partie liée au type de crainte

exprimé (les craintes en termes de protection sociale sont davantage associées à un vote de gauche, celles en termes migratoires à un vote de droite), et plus encore à des questions déconnectées de l'enjeu européen. (Belot, Cautrès, Strudel, 2013)

La remise en cause du clivage gauche-droite à l'occasion de l'élection présidentielle de 2017 peut-elle alors s'interpréter comme un effacement durable de ce dernier ? Dans un article intitulé « Running to stand still. Le clivage gauche / droite en 2017 », Vincent Tiberj étudie la nature de sa remise en cause. L'absence de positionnement à gauche ou à droite a connu une forte croissance à l'occasion de l'élection présidentielle de 2017. Le positionnement central ou le refus de se positionner sur cet axe est devenu la réponse la plus donnée par les électeurs. Selon Vincent Tiberj, si cet ensemble d'électeurs « non alignés » est pour partie composé de citoyens peu compétents et peu politisés, « du côté des post baby boomers, on peut aussi faire l'hypothèse d'un rejet informé des différents partis : les post baby boomers sont souvent des « citoyens distants » relativement bien armés pour décoder le politique, et qui ont conséquemment développé un rapport particulièrement critique à l'égard des responsables politiques ». L'auteur note ainsi que des électeurs qui se rapprochent de la gauche ou de la droite en termes de valeurs peuvent ne pas s'y situer à cause du rejet que leur inspirent les personnalités qui incarnent ce camp. Par ailleurs, certaines combinaisons de valeurs favorisent le fait ne se pas se situer en fonction du clivage gauche-droite. Si les électeurs de type « social libertaire » se placent majoritairement à gauche et ceux de type « libéral-autoritaire » à droite, les profils intermédiaires (social autoritaire ou libéral-libertaire) ont une forte probabilité de non alignement. Cette dernière option ne se résume donc ni à un centrisme, ni à un rejet de la politique. L'analyse de probabilités de vote montre alors que la République en marche a su capter un électorat assez large mais en revanche souvent peu convaincu, notamment parmi les électeurs « libéraux-libertaires » (la candidature lepéniste attirant la frange opposée de l'électorat).

Il résulte de cette analyse que l'élection de 2017, pour reprendre les critères de l'école du Michigan, pourrait être une élection de réaligement durable comme une élection déviante. L'électorat n'a pas connu de mutation fondamentale en termes de valeurs. « La gauche et la droite d'en bas – celles des électrices et des électeurs – n'ont pas disparu ». Dès lors, « pour peu que certains enjeux comme l'immigration ou les inégalités soient réanimés et réincarnés politiquement, alors on peut s'attendre à voir ces deux camps grossir à nouveau ». (Tiberj, 2017b)

L'évolution des déterminants du clivage gauche-droite (montée des questions culturelles) ainsi que son affaiblissement récent posent la question de la pertinence des variables lourdes, puisqu'en France leur influence est analysée en termes de positionnement sur un axe gauche-droite. Ce questionnement est encore renforcé par les réflexions qui se développent autour de la remise en cause des classes sociales et, notamment, de la classe ouvrière.

B. La recomposition du rôle des variables de position sociale

1. Le déclin du vote de gauche ouvrier

Complément pour le professeur L'indice d'Alford

L'évolution du vote de classe a souvent été analysée à partir de l'indice d'Alford. Ce dernier présente l'avantage de la simplicité de sa construction. Il soustrait au vote de gauche des travailleurs manuels le vote de gauche des travailleurs non manuels. Plus le vote de gauche est concentré sur les milieux populaires et plus l'indice est élevé. Son aspect binaire suppose toutefois de pouvoir opérer une classification efficace entre gauche et droite, puis entre travailleurs manuels et non manuels (ce qui est rendu difficile par l'absence de bipartisme, mais aussi par la difficulté à classer les employés et indépendants). L'indice d'Alford saisit à la fin des années 1960 un déclin du vote de classe, souvent interprété à partir d'un embourgeoisement de la classe ouvrière (lié au processus de moyennisation) ou de l'émergence de valeurs post-matérialistes, identifiées notamment par Ronald Inglehart et expliquant la progression du vote de gauche des classes moyennes.

L'indice d'Alford comporte néanmoins des lacunes certaines. Il laisse de côté la question de l'abstention, pourtant centrale dans l'analyse du comportement électoral des classes populaires, et ignore des clivages essentiels. Ainsi, la distinction entre secteur public et privé en est absente, alors même qu'au sein des employés par exemple, le vote FN se développe parmi les employés de commerce bien plus que parmi les employés de la fonction publique.

L'existence d'un vote de gauche ouvrier doit être contextualisée. Dès les débuts de la Cinquième République, celui-ci pouvait être relié à l'existence d'enjeux électoraux. Ainsi, lors de l'élection présidentielle de 1965, marquée par des enjeux institutionnels et de politique étrangère, 42% des ouvriers soutiennent la candidature du général de Gaulle au premier tour, à peine moins que la moyenne de la population française.

Néanmoins, le déclin du vote de gauche ouvrier depuis les années 1980 est réel. Outre les catholiques pratiquants, le deuxième univers politique cohérent distingué par Guy Michelat et Michel Simon en 1977 est celui des « ouvriers irreligieux communistes ». Le vote de gauche des ouvriers est alors majoritaire et prend racine dans un sentiment subjectif d'appartenance à un monde social particulier, partageant des valeurs communes identifiées aux partis de gauche. C'est la raison pour laquelle le nombre d'« attributs » qui attachent un ouvrier au milieu ouvrier (comme le fait d'avoir des parents ou un(e) conjoint(e) ouvrier-ère) influence la probabilité de voter à gauche.

Mais alors que lors des élections législatives de 1978, 70% des ouvriers votent à gauche, ils ne sont plus que 40% en 2007, un chiffre à peine supérieur à la moyenne nationale. Ce constat se retrouve dans le rapport publié par la fondation Terra Nova en 2011 et intitulé *Gauche. Quelle majorité électorale pour 2012 ?*. Dans ce rapport, les auteurs font le constat d'une érosion du

poids des ouvriers dans le vote de gauche, tant en raison de leur baisse numérique que de l'affaiblissement de l'attachement du monde ouvrier aux partis de gauche. Si la gauche et le monde ouvrier se sont longtemps retrouvés du fait de leur opposition au libéralisme économique, la rupture se fait sur les questions culturelles. En même temps que la gauche de gouvernement s'ouvre sur ces questions, le conservatisme ouvrier va croissant, porté notamment par la crise économique et le repli qu'elle induit (sur l'immigration, la perte de valeurs morales, ...). La déception économique des années 1980 renforce la prise de distance.

Florent Gougou et Pierre Martin soulignent toutefois que le déclin de la gauche ne peut être attribué aux seules déceptions liées à l'arrivée de la gauche au pouvoir dans les années 1980. Dans l'affaiblissement de la gauche, le déclin du PCF semble central : « Le PCF est victime de son incapacité à répondre à l'accélération des mutations sociales liées à la troisième révolution industrielle (déclin numérique des ouvriers, particulièrement dans la grande industrie), aux nouveaux mouvements sociaux (...) et à l'effondrement de l'image de l'URSS, actant la fin de l'espoir qu'elle pouvait représenter pour certains. Qui plus est, la progression du chômage rappelle au monde ouvrier sa forte dépendance à l'égard du patronat et rend irréal le discours traditionnel de gauche contestataire ». (Gougou, Martin, 2014)

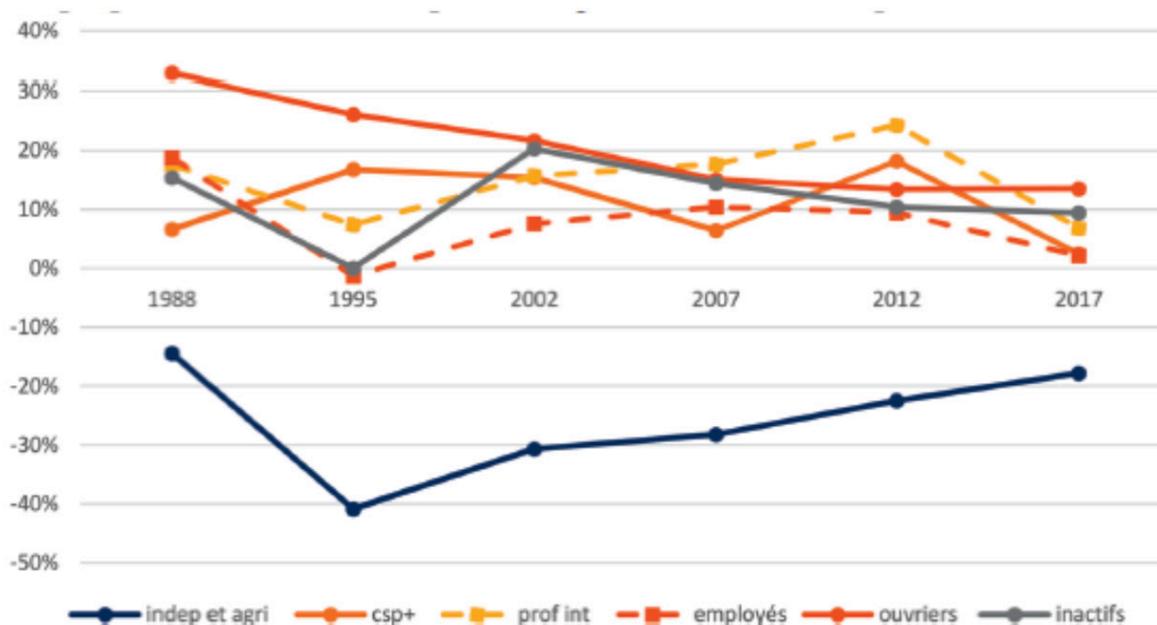
Ainsi, tandis que 33% des ouvriers ont voté en faveur de François Mitterrand au premier tour de l'élection présidentielle de 1981, et 41% en 1988 (un chiffre à chaque fois supérieur de 7 points au score du candidat socialiste), ils ne sont plus que 13% à voter en faveur de Lionel Jospin le 21 avril 2002, moins que la moyenne nationale. C'est au sein des cadres et professions intellectuelles supérieures que le candidat socialiste réalise son meilleur score. Enfin, au sein des classes populaires, les employés occupent une part croissante. Or, il s'agit d'une catégorie dans laquelle l'implantation syndicale est moindre et le travail plus souvent isolé, ce qui ne favorise pas l'implantation de la gauche. Les auteurs du rapport publié par Terra Nova considèrent alors que les jeunes, les diplômés, les femmes ou les minorités, au sein desquels la gauche progresse, peuvent constituer une « nouvelle coalition de gauche » dont l'unité se fait d'abord sur le plan culturel.

2. La persistance du poids d'autres variables de position

A la manière dont la réflexion sur la fin des classes sociales se centre parfois sur le déclin de la classe ouvrière (au détriment de la permanence bourgeoise), la réflexion sur la fin du vote de classe laisse souvent de côté la persistance d'une adhésion forte à la droite des indépendants et des agriculteurs. Le clivage fondé sur le statut professionnel est en effet toujours vivace. En 2017, ces deux PCS sont même les plus marquées en termes de positionnement idéologique. Si les petits indépendants ont fourni sous la IIIe République le socle électoral de la gauche républicaine, ils sont depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale un soutien indéfectible de la droite. Lors des élections de 2017, marquées par un désalignement de la plupart des groupes socio-professionnels, la droite continue de dominer largement dans le monde des indépendants. Selon Vincent Tiberj, c'est même sans doute « le seul « positionnement de classe » qu'on

peut encore évoquer en France en 2017 » (Tiberj, 2017b).

Le différentiel de placement gauche-droite selon la profession



Source : enquêtes post-électorales Cevipof-Sofres 1988 et 1995, Panel électoral français 2002, enquête post-électorale Cevipof-Ministère de l'Intérieur-Ifop 2007, Enquêtes électorales françaises 2012 et 2017.

Note de lecture : Pour chaque année et chaque groupe, on a soustrait à la proportion des individus se plaçant à gauche celle de ceux se situant à droite. Un score nul signifie un équilibre entre gauche et droite ; un score négatif correspond à un alignement sur la droite du groupe ; un score positif correspond à un alignement sur la gauche du groupe.

(Tiberj, 2017b)

Par ailleurs, le volume et la composition du patrimoine, ainsi que le fait d'être salarié du privé ou du public, sont des variables de position sociale dont on a pu montrer dans la partie II les effets persistants sur l'orientation électorale.

3. Le vote FN est-il un nouveau vote de classe ?

Dans les années 1980, le vote pour le Front national était présenté comme « interclassiste », réalisant notamment « la conjonction de l'atelier et de la boutique » (ouvriers et petits indépendants). Mais le lien entre le monde ouvrier et le Front national se renforce ensuite progressivement, tandis qu'à partir du milieu des années 1990, le FN prend ses distances avec le libéralisme et fait de la « défense des travailleurs » l'un de ses thèmes. Si l'on compare le pre-

mier tour des élections présidentielles de 2012 à celui de 1988, l'on voit à quel point les écarts entre professions ont augmenté, puisque 6% des cadres et 28,5% des ouvriers ont voté pour le FN en 2012, alors qu'ils étaient respectivement 14% et 17% à faire ce choix en 1988. Le FN recrute aujourd'hui surtout parmi les ouvriers et, dans une moindre mesure, les employés et les agriculteurs. Pour autant, Florian Gougou relativise l'importance de la part des ouvriers dans l'électorat du FN, soulignant qu'elle s'élevait à 50 % dans celui du Parti communiste français à son apogée en 1967 et 1978, contre 30 à 35 % au maximum pour le FN depuis 1988 (Gougou, 2015). On ne peut donc pas parler d'un « vote de classe » ouvrier en faveur du Front National, même si des variables de position influent (comme pour les autres partis) sur la fréquence de cette orientation. Entre 2002 et 2017, on a assisté à une « globalisation » du vote FN, qui progresse plus vite au sein des cadres et des diplômés du supérieur qu'au sein des ouvriers, mais les écarts demeurent extrêmement importants : au premier tour des élections présidentielles de 2017, 11% des cadres supérieurs et des professions libérales ont voté pour Marine Le Pen contre 35% des ouvriers et 24% des employés. C'est chez les enseignants, les étudiants et les professions du spectacle que le FN réalise ses plus mauvais scores. Le diplôme demeure la variable la plus décisive : la candidate du FN recueille 9% des suffrages des électeurs ayant un niveau de diplôme supérieur à bac+2, contre 33% de ceux ayant un diplôme du primaire. (Mayer, 2017).

Si le vote FN ne peut être appréhendé comme un « vote ouvrier », c'est aussi parce que le monde ouvrier apparaît électoralement éclaté. Ainsi, le vote en faveur du FN est nettement plus fréquent au sein des jeunes générations que des plus anciennes : en 2012, les ouvriers ayant entre 18 et 34 ans ont voté deux fois plus souvent pour le FN que ceux de plus de 67 ans. Par ailleurs, cette orientation est davantage le fait des ouvriers stables, au sein desquels se dessine la « conscience sociale triangulaire » décrite par Olivier Schwartz. Ces ouvriers considèrent en effet souvent que les parcours de promotion sociale et résidentielle qui sont les leurs résultent de mérites et d'efforts individuels ; ils sont parfois en proie à la peur du déclassement et de la perte du petit capital qu'ils ont constitué. C'est ce qui contribue à expliquer les scores relativement élevés obtenus par le FN dans certaines zones péri-urbaines comme celle qu'étudie Violaine Girard (Girard, 2017). Toutefois, le vote FN a récemment progressé dans toutes les strates de la société et en particulier au sein des ouvriers les plus précaires. Aux élections régionales de 2015, ce sont presque les deux tiers des votants issus de cette catégorie qui ont choisi le FN (mais près de 60% des ouvriers se sont abstenus) (Mayer, 2017).

C. *Vers une individualisation du vote ? La place du vote sur enjeu*

Complément pour le professeur Les théories de l'électeur rationnel

La remise en cause de certaines conclusions des écoles de Columbia et du Michigan et, plus radicalement, de l'idée d'un choix électoral surdéterminé par les appartenances sociales, a notamment pris la forme de théories inspirées de la science économique et du postulat de rationalité instrumentale. Selon des auteurs comme Anthony Downs ou Gordon Tullock, l'électeur voterait en fonction de l'utilité anticipée des différentes options qui s'offrent à lui. Par la suite, beaucoup de modèles économétriques ont cherché à estimer les paramètres mobilisés dans le choix électoral. Le débat s'est essentiellement orienté sur la possibilité d'un vote rétrospectif (sanctionnant le bilan d'une équipe sortante) ou prospectif (fondé sur les programmes), ainsi que sur celle d'un vote égotropique (on vote en fonction de son intérêt) ou sociotropique (on vote en fonction de l'intérêt collectif). Il semblerait que les résultats les plus concluants soient liés à la prise en compte d'un vote rétrospectif. Gerald Kramer montre ainsi que l'évolution économique de l'année qui précède l'élection, notamment en termes de pouvoir d'achat, est corrélée avec les résultats électoraux (Kramer, 1971). Cela étant, le pouvoir prédictif des modèles économétriques demeure limité. En France, le débat a surtout porté sur la prise en compte des enjeux par les électeurs et la volatilité des préférences (plus que sur la rationalité de leurs décisions).

Chaque élection prend place dans un contexte particulier ; la campagne électorale et les médias ont ensuite pour principal effet de mettre sur agenda certains enjeux, qui mobilisent plus ou moins les électeurs et sont donc inégalement susceptibles de fonder leurs choix.

1. L'existence d'élections critiques

Certains scrutins manifestent de façon massive la présence d'un vote sur enjeu de la part des citoyens. Les « réalignements électoraux » prennent racine dans des élections dites « critiques », au cours desquelles les candidats se positionnent de façon distincte sur des enjeux saillants auxquels une majorité d'électeurs accorde de l'importance, et sur lesquels ils ont des opinions affirmées. Aux Etats-Unis, la réponse à apporter à la crise des années 1930 a constitué un enjeu autour duquel de nombreux électeurs républicains se sont positionnés en faveur de la politique de New Deal proposée par le candidat démocrate Roosevelt. En France, les élections de 1962 se jouent notamment autour de l'enjeu que représente le changement de Constitution proposé par le général de Gaulle, en faveur d'une élection du président de la République au suffrage universel direct. Une majorité de la population française est alors demandeuse d'un changement institutionnel. Près de la moitié des électeurs qui avaient voté aux

législatives de 1958 en faveur du MRP (Mouvement Républicain Populaire, démocrate chrétien) et plus de la moitié de ceux du CNIP (Centre National des Indépendants et Paysans, traditionaliste) basculent vers l'UNR (Union pour la Nouvelle République, parti soutenant de Gaulle). Lors de cette élection, beaucoup de citoyens ont donc fait primer l'enjeu sur la fidélité partisane.

2. Dépasser l'opposition entre vote sur clivage et vote sur enjeu, pour articuler une sociologie des électeurs et une sociologie des élections

En-dehors des élections de réaligement, les enjeux placés au cœur des campagnes électorales et mis en exergue par les médias sont souvent mentionnés par les électeurs comme étant importants, mais pas forcément au point de faire basculer leur vote. Ainsi, en 2002, à l'issue d'une campagne marquée par l'enjeu de la lutte contre l'insécurité et la délinquance, la majorité des personnes interrogées la veille du scrutin n'en font pas l'enjeu déterminant de leur positionnement. Surtout, ceux qui en font un enjeu prioritaire sont plus souvent des électeurs de droite ou d'extrême-droite. La perception des enjeux n'est donc pas indépendante de l'orientation politique. Seuls le vote pour le candidat des Verts et celui pour le candidat du Front national sont fondamentalement des votes sur enjeux : celui relatif à la pollution pour le vote Noël Mamère ; ceux relatifs à l'immigration et la délinquance pour le vote en faveur de Jean-Marie Le Pen (Mayer, Tiberj, 2004).

Dans un article intitulé « Economie et vote en 2012. Une élection présidentielle de crise ? », Nicolas Sauger montre que le vote Bayrou au premier tour de l'élection présidentielle de 2012 a été favorisé par l'intérêt porté à la question des déficits publics. Cela étant, cet effet des enjeux demeure de nouveau limité, puisqu'il est pertinent uniquement pour expliquer un vote Bayrou de la part d'un électorat s'identifiant au centre ou au centre droit. Le niveau de libéralisme économique reste bien plus structurant que l'appréhension de la conjoncture économique. Nicolas Sauger met par ailleurs en évidence l'existence d'un vote rétrospectif : « Estimer de manière plus optimiste l'évolution de l'économie sur une échelle en cinq positions augmente de 40% les chances de voter pour Nicolas Sarkozy ». Le candidat sortant est le seul affecté par la perception de la conjoncture économique. Il reste néanmoins difficile de savoir si le jugement favorable sur son action passée génère un vote en faveur de Nicolas Sarkozy ou si le fait de soutenir le candidat de droite incite à juger positivement son action.

Même si les citoyens se positionnent sur des enjeux et en informent leur vote, ils effectuent donc leurs choix dans un « espace des possibles » restreint, circonscrit par leurs valeurs et préférences politiques préformées. Les transferts gauche-droite sont par conséquent limités en-dehors des élections critiques. Il semble alors nécessaire de dépasser l'opposition entre une représentation de l'électeur comme étant peu informé, peu réflexif et sur-déterminé par des variables lourdes, et une autre représentation où il serait, au contraire, rationnel, compétent et capable de traiter toute l'information disponible quand il y a intérêt. La prise en compte des enjeux n'est pas forcément incompatible avec celle des variables lourdes (com-

me on l'a d'ailleurs vu dans la partie II dans le cadre de l'étude sur l'influence du patrimoine). Par ailleurs, les mêmes électeurs peuvent alternativement voter sur enjeu ou en fonction des identités partisans qui sont les leurs. Ainsi, alors que Norman Nie, Sidney Verba et John Petrocik défendent en 1976 dans *The changing American voter* la thèse d'un électorat plus changeant, votant davantage en fonction d'enjeux tels que la question raciale ou la guerre du Vietnam (si les trois quarts des électeurs s'identifient à un parti en 1964, ils ne sont plus que 62% à le faire dix ans plus tard), le caractère structurel de cette évolution sera mis en cause par la suite. Le retour d'élections aux enjeux peu tranchés ou de candidats peu clivants favorise la réémergence de l'identification partisane. Ainsi en 1976, le scrutin qui oppose Gerald Ford et Jimmy Carter voit une remontée de l'identification partisane et une baisse du nombre d'électeurs se prononçant sur les enjeux du scrutin.

Complément pour le professeur

Les électeurs hésitants, des électeurs plus réflexifs ou moins politisés ?

Les électeurs hésitants entre différents candidats ou se prononçant différemment en fonction des élections sont-ils marqués par leur sensibilité aux enjeux ou par leur méconnaissance du jeu politique ? Ce débat peut être éclairé par l'étude des électeurs déclarant se décider au dernier moment. La prise en compte de la temporalité du vote lors de l'élection présidentielle de 2007 permet de distinguer trois groupes d'électeurs (Cautrès, Jadot, 2007) : les « convaincus » de longue date, ceux qui ont été « conquis » par un candidat, et ceux qui restent « circonspects » jusqu'à la fin du scrutin. Les trois groupes apparaissent relativement homogènes socialement. Aucun ne se distingue en termes de catégorie socio-professionnelle, d'insertion sociale ou de revenu.

Cela ne signifie toutefois pas que ces électorats soient similaires en termes de politisation. Ainsi, le pourcentage d'électeurs « convaincus » se déclarant intéressés par la politique est supérieur de 7 points à celui des « conquis », et de 13 points à celui des « circonspects », une hiérarchie qui se retrouve en termes de régularité de la participation aux élections, ou de fréquence du positionnement sur une échelle gauche-droite. Par ailleurs, les électeurs les plus convaincus suivent davantage la campagne électorale, à l'opposé des électeurs circonspects dont une majorité ne la suit au mieux que « de temps en temps ». Cela se retrouve dans un choix électoral final plus souvent motivé par la personnalité des candidats et moins par le parti les soutenant, donc un choix qui peut être justifié mais n'est pas guidé par une compétence politique ou une démarche optimisatrice plus affirmée que celle des autres électeurs – au contraire.

Dans « Un choix, des logiques multiples », Vincent Tiberj, Bernard Denni et Nonna Mayer distinguent toutefois les électeurs sans préférence à un mois du scrutin et ceux qui ont des préférences multiples. Ces derniers ne sont pas moins politisés que les électeurs déjà décidés, et leurs préférences sont de fait souvent cohérentes. Ainsi, parmi les électeurs de gauche hésitant entre deux candidats, 62,5% ont une hésitation interne à la gauche et 19,5% hésitent entre un candidat de gauche et F. Bayrou. Ces résultats montrent aussi l'importance d'un « vote négatif », par défaut, dans une campagne qui aura été peu mobilisatrice. (Tiberj,

Denni, Mayer, 2013)

Références bibliographiques

- Amengay A., Durovic A., Mayer N. (2017), « L'impact du genre sur le vote Marine Le Pen », *Revue française de science politique*, vol. 67, n°6, Paris, Presses de Sciences po
- Belot C., Cautrès B., Strudel S. (2013), « L'Europe comme enjeu clivant. Ses effets perturbateurs sur l'offre électorale et les orientations de vote lors de l'élection présidentielle de 2012 », *Revue française de science politique*, vol. 63, n°6, Paris, Presses de Sciences po
- Berelson B., Lazarsfeld P., McPhee W. (1954), *Voting*, Chicago, Chicago University Press
- Bourdieu P. (1979), *La distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Editions de minuit
- Braconnier C., Dormagen J-Y. (2007), *La démocratie de l'abstention*, Paris, Gallimard
- Braconnier C., Mayer N. (dir.) (2015), *Les inaudibles. Sociologie politique des précaires*, Paris, Presses de Sciences po
- Braconnier C., Dormagen J-Y., Gabalda G., Niel X. (2016), « Sociologie de la mal-inscription et de ses conséquences sur la participation électorale », *Revue française de sociologie*, vol. 57, n°1, Paris, France, Presses de Sciences po
- Braconnier C., Coulmont B., Dormagen J-Y. (2017), « Toujours pas de chrysanthèmes pour les variables lourdes de la participation électorale », *Revue française de science politique*, vol. 67, n°6, Paris, France, Presses de Sciences po
- Brouard S., Tiberj V. (2005), *Français comme les autres ? Enquête sur les citoyens d'origine maghrébine, africaine et turque*, Paris, Presses de Sciences po
- Buisson G., Penant S. (2017), « Élections présidentielles et législatives de 2002 à 2017 : une participation atypique en 2017 », *Insee première*, n°1671.
- Campbell A., Converse P., Miller W, Stokes D. (1960), *The American voter*, New York, Wiley
- Capdevielle J., Dupoirier E. (1981), "L'effet patrimoine", in. Capdevielle J. (dir.), *France de*

gauche, vote à droite, Paris, Presses de Sciences po.

Cautrès B., Jadot A. (2007), « L'(in)décision électorale et la temporalité du vote. Le moment du choix pour le premier tour de l'élection présidentielle 2007 », *Revue française de science politique*, vol. 57, n°3, Paris, Presses de Sciences po

Denni B., (2011) « Le conservatisme des seniors : une affaire d'âge ? », in. Muxel A. (dir.), (2011) *La politique au fil de l'âge*, Paris, Presses de Sciences po

Downs A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper and Row

Féré V. (2017), « Droite et gauche depuis 1958 », *Commentaire*, n°159, Commentaire SA

Foucault M., Nadeau R., Lewis-Beck M. (2011), « La persistance de l'effet patrimoine lors des élections présidentielles françaises », *Revue française de science politique*, vol. 61, n°4, Paris, Presses de Sciences po

Fourquet J. (2017a), « Un nouveau clivage. Perdants versus gagnants de la mondialisation », *Commentaire*, n°158, Commentaire SA

Fourquet J. (2017b), « Sur la gauche radicale : le vote Mélenchon », *Commentaire*, n°159, Commentaire SA

Gaxie D. (1978), *Le cens caché*, Paris, Seuil

Girard V. (2017), *Le vote FN au village. Trajectoires de ménages populaires du périurbain*, Editions du Croquant

Gougou F., Labouret S. (2013), « La fin de la tripartition ? Les recompositions de la droite et la transformation du système partisan », *Revue française de science politique*, vol. 63, n°2, Paris, Presses de Sciences po

Gougou F., Martin P., (2014), « Gauche, droite et vote populaire », *Commentaire*, n°145, Commentaire SA

Gougou F. (2015), « Les ouvriers et le vote Front national. Les logiques d'un réalignement électoral », in. Crépon S., Dézé A., Mayer N. (dir.), (2015), *Les faux-semblants du Front national*, Paris, Presses de Sciences po

Grundberg G., Schweisguth E. (1997), « Vers une tripartition de l'espace politique », in. Mayer N., Boy D., (1997), *L'électeur a ses raisons*, Paris, Presses de Sciences po

Jeanbart B., Ferrand O., Prudent R. (2011), *Gauche : quelle majorité électorale pour 2012 ?*, Fondation Terra Nova, consulté le 12/03/2019 (<http://tnova.fr/rapports/gauche-quelle-majorite-electorale-pour-2012>)

Kramer G.H. (1971), « Short-term fluctuations in US voting behavior, 1896-1964 », *American Political Science Review*, vol. 65.

Lancelot A. (1968), *L'abstentionnisme électoral en France*, Paris, Armand Colin

Lazarsfeld P., Berelson B., Gaudet H. (1944), *The People's choice. How the voter makes up his mind in a presidential campaign*, New York, Columbia University Press.

Lehingue P. (2011), *Le vote. Approches sociologiques de l'institution et des comportements électoraux*, Paris, La découverte

Mayer N., Boy D. (1997), « Les « variables lourdes » en sociologie électorale », *Enquête, anthropologie, histoire, sociologie*

Mayer N., Tiberj V. (2004), « Do Issues Matter ? Law and Order in the 2002 French Presidential Elections », in. Chenu A., Lesnard L. (dir.), *The French Voter. Before and after the 2002 Elections*, New York, Palgrave

Mayer N. (2010), *Sociologie des comportements politiques*, Paris, Armand Colin

Mayer N. (2017), « Les électeurs du FN, 2012-2015 », in. Gougou F., Tiberj V. (2017), *La déconnexion électorale. Un état des lieux de la démocratie française*, Fondation Jean Jaurès

Michelat G., Simon M. (1977), *Classe, religion et comportement politique*, Paris, Presses de la FNSP

Michelat G., Tiberj V. (2007), « Gauche, centre, droite et vote. Permanence et mutation d'une opposition », *Revue française de science politique*, vol. 57, n°3, Paris, Presses de Sciences po

Michelat G., Dargent C. (2015), « Système symbolique catholique et comportements électoraux », *Revue française de science politique*, vol. 65, n°1, Paris, Presses de Sciences po.

Muxel A. (2003), « La poussée des abstentions : protestation, malaise, sanction », dans Perri-

neau P., Ysmal C. (2003), *Le vote de tous les refus. Les élections présidentielles et législatives de 2002*, Paris, Presses de Sciences po

Muxel A. (2007), « La mobilisation électorale. L'envers de 2002 et un sursaut généralisé », *Revue française de science politique*, vol. 57, n°3, Paris, Presses de Sciences po

Muxel A. (2008), « Abstention : défaillance citoyenne ou expression démocratique », *Cahiers du Conseil Constitutionnel*, n°23.

Muxel A. (2013), « La mobilisation électorale en 2012 », *Revue française de science politique*, vol. 63, n°2, Paris, Presses de Sciences po

Muxel A. (2017), « La mobilisation électorale, du décrochage civique à l'abstention record », in. Perrineau P. (dir.), *Le vote disruptif. Les élections présidentielles et législatives de 2017*, Paris, Presses de Sciences po.

Nie N.H., Verba S., Petrocik J.R. (1976), *The Changing American Voter*, Harvard, Harvard University Press

Olson M. (1987 [1965]), *Logique de l'action collective*, Paris, Puf

Perrineau P. (2007), « Électeurs dissonants et électeurs fidèles », *Revue française de science politique*, vol. 57, n°3, Paris, Presses de Sciences po

Perrineau P. (2017), *Le vote disruptif. Les élections présidentielles et législatives de 2017*. Paris, Presses de Sciences po

Peugny C. (2015), « Pour une prise en compte des clivages au sein des classes populaires », *Revue française de science politique*, vol. 65, n°5, Paris, Presses de Sciences po

Rouban L. (2005), « Privé, public : la culture sociopolitique des salariés en Europe », *Cahiers du Cevipof*, n°40.

Sauger N. (2007), « Le vote Bayrou. L'échec d'un succès », *Revue française de science politique*, vol. 57, n°3, Paris, Presses de Sciences po

Sauger N., Raillard S-L. (2013), « Économie et vote. Une élection présidentielle de crise ? », *Revue française de science politique*, vol. 63, n°6, Paris, Presses de Sciences po

Sénac R., Parodi M. (2013), « Gender gap à la française : recomposition ou dépassement ? L'élection présidentielle 2012 », *Revue française de science politique*, vol. 63, n°2, Paris, Presses de Sciences po

Siegfried A. (1913), *Tableau politique de la France de l'ouest sous la Troisième République*, Paris, Armand Colin, réédition 1960

Sineau M. (2004), « Les paradoxes du gender gap à la française », in. Cautrès B., Mayer N. (2004), *Le nouveau désordre électoral. Les leçons du 21 avril 2002*, Paris, Presses de Sciences po

Tiberj V. (2012), « La politique des deux axes. Variables sociologiques, valeurs et votes en France (1988-2007) », *Revue française de science politique*, vol. 62, n°1, Paris, Presses de Sciences po

Tiberj V. (2013a), « Un choix, des logiques multiples. Préférences politiques, espace des possibles et votes en 2012 », *Revue française de science politique*, vol. 63, n°2, Paris, Presses de Sciences po

Tiberj V. (2013b), « Les temps changent, renouvellement générationnel et évolutions politiques en France », *Revue française de sociologie*, vol. 54, n°4, Paris, Presses de Sciences po

Tiberj V., Denni B., Mayer N. (2013), « Un choix, des logiques multiples : préférences politiques, espace des possibles et votes en 2012 », *Revue française de science politique*, vol. 63, n°2, Paris, Presses de sciences po

Tiberj V. (2017a), *Les citoyens qui viennent. Comment le renouvellement générationnel transforme la politique en France*, Paris, Puf

Tiberj V. (2017b), « Running to stand still. Le clivage gauche/droite en 2017 », *Revue française de science politique*, vol. 67, n°6, Paris, Presses de Sciences po

Tiberj V. (2018), « Le vote décentré. Renouvellement générationnel et rapport à la participation électorale en France », *Revue française de science politique*, vol. 68, n°5, Paris, Presses de Sciences po

Comment l'assurance et la protection sociale contribuent-elles à la gestion des risques dans les sociétés développées ?

Objectifs d'apprentissage

- Connaître les principaux types de risques économiques et sociaux auxquels les individus sont confrontés (maladie, accident, perte d'emploi, vieillesse).
- Comprendre que l'exposition au risque et l'attitude face au risque (perception du risque, aversion au risque, conduites à risque) diffèrent selon les individus, les groupes sociaux et les sociétés, et être capable de l'illustrer par des exemples.
- Comprendre les effets positifs (bien-être, incitation à l'innovation) et négatifs (aléa moral) du partage des risques tant pour les individus que pour la société.
- Connaître les principes (prévention, mutualisation et diversification) qui permettent la gestion collective des risques et savoir les illustrer par des exemples.
- Connaître le rôle des principales institutions qui contribuent à la gestion des risques (famille, sociétés et mutuelles d'assurance, pouvoirs publics).
- Comprendre que la protection sociale, par ses logiques d'assurance et d'assistance, contribue à une couverture des risques fondée sur le principe de solidarité collective.



Table des matières

Introduction.....	4
<i>Complément pour le professeur :</i>	4
I. Connaître les principaux types de risques économiques et sociaux auxquels les individus sont confrontés (maladie, accident, perte d'emploi, vieillesse).	4
II. Comprendre que l'exposition au risque et l'attitude face au risque (perception du risque, aversion au risque, conduites à risque) diffèrent selon les individus, les groupes sociaux et les sociétés, et être capable de l'illustrer par des exemples.	5
A. Des perceptions différentes de l'exposition aux différents risques	5
<i>Complément pour le professeur : Ulrich Beck et Antony Giddens</i>	6
B. Des perceptions qui diffèrent selon les individus et les sociétés	8
<i>Complément pour le professeur :</i>	8
C. Des attitudes face au risque qui diffèrent selon les individus et les groupes sociaux	9
D. L'aversion pour le risque.....	10
Tableau 1.....	10
Tableau 2.....	11
<i>Complément pour le professeur : Les travaux de Kahneman et Tversky</i>	11
III. Comprendre les effets positifs (bien-être, incitation à l'innovation) et négatifs (aléa moral) du partage des risques tant pour les individus que pour la société.	12
A. Les effets positifs du partage des risques	12
B. L'effet négatif du partage des risques : l'aléa moral.....	13
IV. Connaître les principes (prévention, mutualisation et diversification) qui permettent la gestion collective des risques et savoir les illustrer par des exemples.	13
A. Le principe de prévention.....	13
B. Le principe de diversification	14
C. Le principe de mutualisation	14
<i>Complément pour le professeur : Le transfert du risque à autrui – l'exemple des marchés dérivés</i>	14
V. Connaître le rôle des principales institutions qui contribuent à la gestion des risques (famille, sociétés et mutuelles d'assurance, pouvoirs publics).	15
A. Le rôle de la famille.....	15
B. Le rôle des sociétés et des mutuelles d'assurance.....	16
<i>Complément pour le professeur : La sélection adverse dans l'activité d'assurance</i>	16

C.Le rôle des pouvoirs publics	17
VI. Comprendre que la protection sociale, par ses logiques d'assurance et d'assistance, contribue à une couverture des risques fondée sur le principe de solidarité collective.	18
<i>Complément pour le professeur : Les deux modèles originels.....</i>	<i>18</i>
<i>Complément pour le professeur : La typologie de Gosta Esping-Andersen</i>	<i>20</i>
Bibliographie sommaire.....	21

Introduction

Le mot risque proviendrait de l'italien *risco*, qui lui-même serait dérivé du latin *resicare* (qui coupe), et désignerait le rocher escarpé qui peut menacer les bateaux ; puis par extension le *risco* indique l'ensemble des dangers que courent les navires en mer. Des contrats d'assurance couvrent en Italie le *risco* dès le 14^{ème} siècle.

Le risque est la possibilité de survenue d'un événement indésirable, la probabilité d'occurrence d'un danger. La notion de « risque » est différente de celle d'incertitude. Dans une situation de risque, la probabilité est connue ou tout au moins peut être estimée alors qu'elle est inconnue dans une situation d'incertitude.

Complément pour le professeur :

Dans *Risk, uncertainty and profit*, 1921, Franck Knight introduit la distinction fondamentale entre le risque et l'incertitude. Si le risque est probabilisable, l'incertitude ne l'est pas.

Il applique cette distinction à l'entrepreneur qui est confronté à de l'incertitude. L'entreprise évolue effectivement dans un monde incertain et la prise de décision relève davantage de l'intuition, plutôt que du raisonnement rationnel. Certains acteurs sont plus doués que d'autres pour prendre des décisions en situation d'incertitude : les entrepreneurs, grâce à leur capacité de jugement sont capables d'évoluer dans un monde non probabilisable.

Parce que la plupart des agents ont une aversion au risque mais que la prise de risque peut être bénéfique à la collectivité (innovation par exemple) et que, dans nos sociétés développées, on ne saurait pas tolérer que certains individus victimes d'un aléa sombre dans la misère, ces mêmes sociétés ont mis en place des dispositifs de gestion des risques.

1. Connaître les principaux types de risques économiques et sociaux auxquels les individus sont confrontés (maladie, accident, perte d'emploi, vieillesse).

Le risque économique renvoie généralement au risque d'entreprise qui est le risque de perdre de l'argent voire de faire faillite. La définition du risque social, ou risque économique et social, est en revanche plus difficile.

Le programme du Conseil national de la Résistance du 15 mars 1944 prévoyait « un plan complet de sécurité sociale, visant à assurer à tous les citoyens des moyens d'existence, dans tous les cas où ils sont incapables de se le procurer par le travail ». Les risques économiques et sociaux sont généralement considérés comme des événements qui peuvent provoquer à un ou plusieurs individus une augmentation importante de leurs dépenses et/ou une diminution

sensible de leurs revenus habituels.

Ils sont individuels dans la mesure où ils peuvent peser sur une personne en particulier, et ils sont collectifs dans la mesure où ils peuvent concerner au moins une partie de la population. Ces risques sont appelés « sociaux » parce qu'ils sont pris en charge par la protection sociale.

Ainsi, une part importante de la population peut être touchée par les risques suivants :

- le risque maladie ;
- le risque accident (toutes sortes d'accidents, les accidents domestiques, du travail, de transport ; cela peut aussi, dans une perception large, inclure les risques technologiques, les risques à « potentiel catastrophique » ;
- le risque vieillesse (la vieillesse n'apparaît plus aujourd'hui comme un risque, mais en l'absence de régime de retraite, elle était souvent considérée comme un risque véritable)
- le risque chômage (perte d'emploi).

Les risques maladie, accident et vieillesse conduisent à la fois à une augmentation des dépenses et à une perte de revenus et le risque chômage à une perte de revenus

II. Comprendre que l'exposition au risque et l'attitude face au risque (perception du risque, aversion au risque, conduites à risque) diffèrent selon les individus, les groupes sociaux et les sociétés, et être capable de l'illustrer par des exemples.

Si l'exposition au risque diffère selon les individus et les groupes sociaux (les ouvriers sont ainsi davantage exposés au risque d'accident du travail), la perception du risque n'est pas toujours directement liée à l'exposition au risque ; ainsi par exemple, la notion même de risque n'existe pas dans certaines cultures, qui considèrent que tout événement s'inscrit dans un dessein supérieur. Alors que globalement, les individus sont averses au risque, certains individus s'exposent volontairement au risque.

A. Des perceptions différentes de l'exposition aux différents risques

Les risques sont plus ou moins acceptés ou refusés, sans relation directe avec leur dangerosité réelle :

- Le risque qui découle du progrès scientifique et technique est de plus en plus craint. La science et le progrès technologique sont perçus, de façon croissante, comme une source de risques de catastrophes (cela est notamment développé par Ul-

Ulrich Beck et Antony Giddens – voir encadré).

- Le risque « involontaire » est largement plus craint et refusé que le risque volontaire. Une part importante de la mortalité est due à des risques dits « choisis », comme la consommation d'alcool et de tabac ou les excès de vitesse. En revanche les individus font preuve d'une grande exigence de sécurité en cas de risque « involontaire » ; c'est par exemple le cas lorsqu'ils prennent l'avion et donc n'ont pas la maîtrise du risque.
- Souvent, les individus ont tendance à considérer les risques faiblement probables mais à fort « potentiel catastrophique » comme beaucoup plus graves que ceux qui sont beaucoup plus fréquents mais dont chaque accident a des conséquences possibles plus limitées, même si ces derniers sont beaucoup plus meurtriers sur un plan statistique. Ainsi, d'après l'université de Louvain, les grandes catastrophes naturelles ont provoqué en France (outre-mer y compris), de 1960 à 2000, 783 décès, alors que durant la même période, selon la sécurité routière, la route a tué 462 648 personnes.
- Les individus ont tendance à s'habituer aux risques « anciens » et à redouter les risques « nouveaux ». Souvent, l'individu prend des risques sans en avoir le choix (dans le cadre de son travail, de ses déplacements, en lien avec son environnement...). Plus le risque fait partie de son existence, plus il « fera avec le risque », d'autant plus s'il n'a pas vraiment de possibilité de s'y soustraire ; il « domestiquera » le risque. Ainsi, même si le risque est très élevé (et est un risque à « potentiel catastrophique »), des millions de personnes vivent sur les pentes du Vésuve, qui est le volcan le plus dangereux du monde.

Complément pour le professeur : Ulrich Beck et Antony Giddens

La « société du risque » de Ulrich Beck :

« Dans un premier temps, l'auteur montre que, dans notre société, « la production sociale de richesses est systématiquement corrélée à la production sociale de risques » (p. 36). Ces risques contemporains, dont il souligne la gravité, ne viennent plus seulement de l'extérieur (catastrophes naturelles), mais ont été supplantés par les risques qui sont engendrés par la société elle-même ; les sciences et les techniques ne cessant de produire des effets inattendus le plus souvent négatifs. Mais le risque est un concept difficile à appréhender, qui renvoie notamment aux peurs et aux angoisses de chacun. Il s'avère d'autant plus complexe qu'il agrège deux dimensions, elles-mêmes délicates à évaluer, la gravité des conséquences et la probabilité d'occurrence d'un événement redouté. En outre, compte tenu de leurs conséquences, ce n'est plus seulement l'individu qui est menacé, mais la société tout entière. Dans ce cadre, Ulrich Beck, qui s'intéresse plus particulièrement aux risques technologiques majeurs échappant au contrôle de l'individu, estime que les sociétés contemporaines ont changé de visage. Analysant les caractéristiques des sociétés contemporaines, l'auteur met ensuite l'accent sur l'individualisation croissante, et souligne la diversité des formes d'exposition et d'adaptation

aux risques. L'émancipation progressive à l'égard des institutions et des formes sociales typiques de la société industrielle engendre, à ses yeux, un manque de repères des individus par rapport à leur existence qui devient plus incertaine. Leurs choix de vie en sont fortement modifiés, d'autant plus que chacun est maître de ses décisions. Ainsi, à partir d'un « théorème de l'individualisation », l'auteur engage-t-il une réflexion sur les risques de paupérisations nouvelles qui seraient accrus pour les femmes.

La troisième partie se veut plus politique. La modernité dans laquelle nous vivons, qu'il baptise « modernité réflexive » (p. 335) pour montrer qu'elle doit se repenser elle-même, correspond à l'émergence d'une société du risque différente de la société industrielle classique. Ulrich Beck considère ainsi que la science est devenue l'instrument incontournable de mesure et de gestion des risques contemporains, et se trouve confrontée à des exigences nouvelles. Mais, pour accepter un risque donné, encore faudrait-il que les connaissances minimales nécessaires à la compréhension des situations à risques et des alternatives envisageables soient acquises par les individus. Or, en entretenant l'illusion que les risques peuvent être entièrement éliminés, ou du moins maîtrisés, l'expertise scientifique est source de bien des malentendus. La société contemporaine, société – industrielle – du risque, devient alors un lieu de méfiance généralisé où profanes, et parfois même les experts, doutent et remettent en question les fondements sur lesquels elle s'est construite. »

Source : Stéphane Callens, « Ulrich Beck (1944-2015) et la société mondiale du risque », *Développement durable et territoires*, vol.6, mars 2015

« Les conséquences de la modernité » de Anthony Giddens :

« La théorie de la modernité de Giddens tente d'expliquer les changements intervenus, avec la globalisation, dans les relations sociales, en construisant une grille de lecture critique de la sociologie classique. Giddens situe d'abord les discontinuités historiques: la tradition a cédé la place à la modernité aux alentours du 17^{ème} siècle, puis récemment aux alentours de 1960, la modernité cède la place à la modernité avancée ou à la seconde modernité comme la nomme Ulrich Beck. [...]

Pour Giddens, il s'agit du capitalisme, de l'industrialisme, de la surveillance, et du monopole de la violence. L'industrialisme transforme la nature par l'usage des technologies pour la production de biens et recrée l'environnement. Le capitalisme est basé sur la relation propriété privée du capital et force de travail des salariés non propriétaires. Concurrence et innovations sur le marché en font la dynamique. La surveillance bureaucratique et le contrôle de l'information sont les deux composantes de l'état moderne. Le monopole de la violence et le pouvoir militaire assurent la souveraineté de l'état à l'intérieur et à l'extérieur des frontières. [...]

La globalisation et les mécanismes de délocalisation en permettant l'expansion irrésistible de la modernité, engendrent des risques d'une ampleur jamais vue, le risque de guerre nucléaire, le réchauffement de la planète, les inégalités. Il faut qu'ils soient légitimés par une confiance nécessaire aussi bien au fonctionnement des systèmes abstraits que pour rendre

supportable à l'individu, l'accroissement des risques et des doutes.

D'où vient cette confiance?

Giddens se livre à une analyse de la confiance et de la sécurité ontologique qui sont à la fois le carburant de la modernité, et dans son analyse sociologique, le lien entre l'individu et les institutions, entre le sujet et la raison. Deux types de relations de confiance sont en jeu, celles en face à face, en relation de co-présence et celles anonymes avec les systèmes abstraits. Les relations en co-présence reposent sur une foi dans la fiabilité, l'intégrité de la personne. Avec les systèmes abstraits, la confiance nécessaire à leur fonctionnement et à leur légitimation est obtenue par la foi dans le savoir expert et son entretien par les attitudes professionnelles des représentants des systèmes abstraits. [...]

La confiance n'abolit pourtant pas le risque ni la conscience du risque, suivant Beck, le risque n'est pas près de disparaître, certains sont minimisés mais le développement technologique en crée de nouveaux. L'intensité mondiale du risque transcende toute différence et nous concerne tous. [...]

En bref : les mécanismes de délocalisation, les risques accrus, l'incertitude due à la réflexivité du savoir exigent de la part de l'individu la construction d'une confiance à la fois dans les institutions de la modernité et ses systèmes, mais également une confiance dans la fiabilité des individus. [...]

Ce n'est plus l'individu qui est facteur de risque et la science facteur de sécurité, c'est l'inverse, la technologie et la science sont les sources de risques majeurs, l'individu est lui-même sa propre source de sécurité avec la confiance. »

Source : « Les conséquences de la modernité par Anthony Giddens », Jean Louis Renoux, Cnam, 2004

B. Des perceptions qui diffèrent selon les individus et les sociétés

Suivant la place que les individus occupent dans la société, leur perception du risque technologique est très différente. Les catégories favorisées font généralement confiance au progrès, qu'il soit économique, scientifique ou technologique et auront tendance à en accepter les risques, voire même à les minimiser. Ils disposent du capital culturel leur permettant de disposer de toutes les informations nécessaires et ils ont le sentiment que ces risques sont maîtrisés. Au contraire, les individus moins favorisés auront tendance à se sentir victimes d'un risque qui les dépasse et à ne pas mesurer ce que le progrès leur apporte.

Complément pour le professeur :

L'anthropologue britannique Mary Douglas (Risk and Culture) classe les comportements selon quatre types de « cultures » :

- La culture hiérarchique et bureaucratique des services d'État ; les individus respectent le savoir scientifique institutionnel. Ils ont peur des risques qui pourraient perturber l'ordre social (mouvements collectifs, crises politiques et économiques, criminalité...),

mais n'ont pas peur des risques qui découlent du progrès technique et scientifique.

- La culture individualiste et compétitive de ceux qui entreprennent ; ils font confiance au progrès et sont des preneurs de risques parce que c'est inhérent à leur culture et parce qu'ils estiment pouvoir les maîtriser.

- La culture égalitaire et communautaire de certains mouvements environnementaux ou anti-nucléaires ; les individus manifestent une méfiance à l'égard du savoir scientifique institutionnel. Ils ont une grande crainte des risques « à potentiel catastrophique » causés par le progrès technique et scientifique.

- La culture fataliste des exclus et des dominés ; cette culture adopte une posture de déni des risques et de soumission aux menaces.

Pour les risques individuels aussi, plus les individus sont favorisés, moins ils sont globalement averses au risque. Ils sont, d'une part, moins soumis à certains risques que les individus des catégories défavorisées (risque de perte d'emploi, d'accident du travail ou de maladie par exemple), et d'autre part ils ont tendance à avoir davantage confiance dans la société et dans les institutions qui couvrent le risque ; ils bénéficient d'ailleurs d'une meilleure couverture de ces risques que les individus moins favorisés.

La perception du risque dépend aussi des valeurs. Ainsi, une même probabilité faible de risque nucléaire pourra être considérée comme négligeable par un ingénieur travaillant dans une centrale et inacceptable par un militant écologiste.

C. Des attitudes face au risque qui diffèrent selon les individus et les groupes sociaux

L'individu est susceptible d'adopter différentes attitudes face au risque : il peut opter pour des conduites à risque ou être plus ou moins averse au risque .

Certains individus peuvent opter pour des conduites à risque et donc s'exposer volontairement au risque :

- Des individus s'exposent à un risque en connaissance de cause, pour affirmer leur valeur (le courage par exemple) ou leur identité professionnelle si le risque fait partie intégrante de leur métier. Ainsi par exemple, le rapport Matheu souligne qu'une étude sur les salariés de la Cogéma a montré que ces derniers ont tendance à accepter le risque d'irradiation auquel ils s'exposent. Une première irradiation est même considérée comme une sorte de « baptême du feu ». Le risque leur permet de s'identifier avec des professions bénéficiant d'une reconnaissance forte comme les pompiers ou les pêcheurs professionnels. Le risque est

assumé avec fierté, comme une composante de l'identité professionnelle.

- Les conduites à risque des adolescents sont parfois transgressives ; elles sont des manières d'exister en ayant le sentiment d'être libres et de maîtriser leur vie. En se mettant en position dangereuse, ils ont le sentiment d'affronter le monde et en retirent un sentiment de puissance. Certaines de ces conduites sont toutefois le résultat de leur socialisation primaire : Baudelot et Establet (2002) évoquent par exemple une culture masculine de l'« agon » (guerrier en grec) pour distinguer le comportement des garçons de celui des filles ; les garçons ont en effet souvent eu l'occasion de se confronter aux autres dans des compétitions sportives, ou dans des bagarres (on pense par exemple à « la guerre » des boutons) ; la culture de l'« agon » désigne la culture de la lutte dans tous les aspects de la vie.

- Les conduites à risque des sportifs de l'extrême ont pour objectif de se dépasser, de rechercher des sensations fortes qui permettent de « donner du sel » à la vie (voir annexe).

- Les conduites à risque des automobilistes imprudents relèvent souvent d'une autre logique. Ils sous-estiment de manière quasi-systématique les risques d'accident. Ils estiment connaître le risque, mais être capables de le maîtriser.

D. L'aversion pour le risque

Les recherches menées en économie comportementale (par exemple celles de Kahneman et Tversky – voir encadré) soulignent que la plupart des individus ont une forte aversion au risque.

En effet, la plupart des individus n'aiment pas le risque : à espérances de gains égales ($EspG =$ somme des gains pondérés par leur probabilité), ils choisissent généralement le scénario le moins risqué ; ainsi, dans l'exemple qui suit, un individu « averse au risque » choisira le scénario A

Tableau 1

Scenario A (sans risque)	Scenario B (risqué)
Vous gagnez 100€ (p=100%)	On tire à pile (P) ou face (F) P: 0€ [p=50%] F: 200€ [p=50%]
$EspG(A) = 100€$	$EspG(B) = 100€$

En cas de gains négatifs, un individu « averse au risque » choisira dans l'exemple qui suit le scénario A.

Tableau 2

Scénario A (sans risque)	Scénario B (risqué)
Vous perdez 100€ [p=100%]	On tire à pile (P) ou face (F) P: 0€ [p=50%] F: -200€ [p=50%]
EspG (A)=-100€	EspG (B)=-100€

Dans ces exemples, l'espérance de gains est égale. Mais un individu « averse au risque » pourra opter pour des scénarios à espérance de gains beaucoup plus faible pour réduire voire supprimer tout risque. C'est par exemple ce qui peut justifier que les placements sur le livret A puissent être privilégiés à des placements en actions alors que ces derniers ont une espérance de gains beaucoup plus forte.

Complément pour le professeur : Les travaux de Kahneman et Tversky

« De nombreux résultats expérimentaux viennent confirmer l'existence d'une aversion pour le risque, lorsqu'elle se traduit par la préférence pour un gain certain.

Considérons par exemple le problème de décision suivant :

- un gain certain de 500 \$,
- un jeu « J » offrant 50 % de chances de gagner 1 000 \$ et 50 % de ne rien perdre.

Quelle option choisiriez-vous ?

Les résultats de Kahneman et Tversky [Kahneman D., Tversky A., « Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk », *Econometrica*, vol. 47, n° 2, 1979] indiquent que 84 % des participants choisissent le gain certain de 500 \$ plutôt que le jeu « J », alors que ces deux options présentent une valeur monétaire attendue égale.

Par ailleurs, cette configuration de résultats se retrouve même lorsque le pari présente une valeur monétaire attendue plus grande que le gain certain. Par exemple, les participants d'une étude de Kahneman et Tversky [Kahneman D., Tversky A., « Choices, Values and Frames », *American Psychologist*, n° 39, 1984] préfèrent majoritairement un gain certain de 800 \$ à un pari, offrant 85 % de chances de gagner 1 000 \$ et 15 % de chances de ne rien perdre. Bien que le pari offre une espérance mathématique de 50 \$ supérieure au gain certain, les participants ne veulent pas prendre le risque de gagner ce supplément. Les décideurs seraient donc bien averses au risque. »

Source : Martinez F., « L'individu face au risque : l'apport de Kahneman et Tversky, *Idées économiques et sociales*, n°161, 2010.

III. Comprendre les effets positifs (bien-être, incitation à l'innovation) et négatifs (aléa moral) du partage des risques tant pour les individus que pour la société.

A. Les effets positifs du partage des risques

La prise de risque peut être profitable à l'individu ainsi qu'à l'ensemble de la société. Certaines activités risquées sont par exemple nécessaires à la sécurité (interventions dans une centrale nucléaire par exemple) et à la stabilité d'un pays (interventions militaires par exemple). C'est parfois la prise de risque de certains qui contribue à un progrès qui profite à tous. Ainsi, reconnaître avoir adopté un comportement déviant peut faire évoluer positivement les normes sociales ou juridiques : le 5 avril 1971, est paru dans le magazine *Le Nouvel Observateur* « la liste des 343 Françaises qui ont le courage de signer le manifeste “Je me suis fait avorter” », s'exposant ainsi à des poursuites pénales pouvant aller jusqu'à l'emprisonnement, car l'avortement en France était illégal à l'époque. On pense aussi aux « lanceurs d'alerte » (révélations d'Edward Snowden sur des programmes de surveillance de la CIA par exemple) qui s'exposent à un risque, mais dont les révélations contribuent au respect des droits de l'homme.

De façon à inciter à la prise de risque, alors que la plupart des individus sont averses au risque, les sociétés ont intérêt à mettre en place des dispositifs de partage du risque.

La réduction du risque économique de l'entreprise peut inciter les entrepreneurs à créer des entreprises qui contribueront à l'augmentation de la production des richesses profitant à tous (plus de produits à consommer, plus de revenus à partager – plus de profits, plus de salaires, plus de recettes publiques) et à inciter les entreprises déjà en place à opter pour des choix plus innovants, mais plus risqués. Ici aussi toute la société est susceptible d'y gagner : plus de progrès technique, plus de croissance, plus de richesses à distribuer. Ainsi, le statut des sociétés, qui permet par exemple de limiter les pertes au seul capital de l'entreprise (sans risque de perte de patrimoine personnel) ou de partager les risques entre les différents apporteurs de capitaux, a joué un rôle essentiel dans le développement économique.

Comme les individus sont globalement averses au risque, le partage des risques permet d'accroître leur bien-être. Ainsi, la couverture des risques de perte de revenus (en raison d'une perte d'emploi, d'un arrêt de travail pour cause de maladie) ou d'une augmentation des dépenses (dépenses de santé par exemple) est susceptible d'améliorer la confiance en l'avenir et de favoriser la cohésion sociale. Le partage des risques accroît donc le bien-être des individus et a un impact positif pour la société dans son ensemble.

B. *L'effet négatif du partage des risques : l'aléa moral*

La couverture du risque peut modifier les comportements des agents économiques. Elle peut conduire à une forme de déresponsabilisation. Les assurés maladie peuvent consommer davantage de médicaments, les grandes entreprises – les banques notamment, se sentant protégées par les pouvoirs publics peuvent prendre des décisions inconsidérées (to big to fail)...

Par exemple, dans le cas de l'assurance automobile, l'assuré peut adopter une conduite risquée car il est sûr d'être indemnisé en cas d'accident. Il peut être moins attentif et minimiser les dangers, sachant qu'il ne supportera pas la totalité des dommages encourus. L'augmentation de la prime est une manière pour l'assureur de faire face à cet aléa moral ; la compagnie d'assurance peut aussi mettre en place un système de bonus-malus qui diminue ou augmente la prime en fonction du nombre d'accidents survenus.

Plus généralement, en situation d'aléa moral, la solution est de laisser à la charge de l'assuré une partie du dommage (franchise dans le cas de l'assurance, ticket modérateur dans le cas de la santé...).

IV. *Connaître les principes (prévention, mutualisation et diversification) qui permettent la gestion collective des risques et savoir les illustrer par des exemples.*

A. *Le principe de prévention*

Le principe de prévention consiste à identifier les facteurs de risque pour réduire le risque lui-même et/ou l'importance des dommages éventuels. Il passe par l'information de la population et par la réglementation. Ce principe est différent du principe de précaution qui consiste de la part des autorités à tenir compte des risques non connus, mais possibles.

Les exemples de prévention sont nombreux ; il peut s'agir d'adopter, ou de faire adopter par des mesures coercitives, des comportements visant à réduire la probabilité de survenue du dommage (limitation de la vitesse, interdiction de consommer des stupéfiants, interdiction de fumer dans des lieux publics, limiter certains excès d'alcool ou de graisses saturées...). L'installation de dispositifs de sécurisation des espaces de vie et de travail permet de réduire la probabilité d'apparition d'un événement indésirable.

B. *Le principe de diversification*

La diversification est une stratégie individuelle. Il s'agit de « ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier » afin de limiter les conséquences de la survenue d'un événement dommageable.

Ainsi, pour le risque de patrimoine, il peut s'agir de diversifier son portefeuille d'actifs, pour le risque de revenus d'activité, il peut s'agir de travailler à mi-temps en tant que salarié et à mi-temps à son compte, ou de mettre en place des stratégies matrimoniales combinant activité indépendante et salariée au sein d'un couple. L'entreprise, quant à elle diversifiera ses risques en menant une stratégie de différenciation de ses produits. La diversification des activités économiques, des placements et des sources de revenus permet de les sécuriser.

C. *Le principe de mutualisation*

La mutualisation est une stratégie collective. Elle est le procédé qui consiste à couvrir les risques en transférant leur charge sur plusieurs agents économiques. Elle est basée sur le fait que les sinistres ne surviennent qu'à quelques-uns seulement. Accepter de mutualiser les risques, c'est accepter le principe de payer pour les autres sachant que peut-être un jour, ce sera pour soi-même. Par exemple, sur cinq véhicules, un seul en moyenne est confronté à un sinistre. Les cinq cotisations versées permettent alors de payer les dommages de ce dernier.

Le principe de mutualisation se base sur la « loi des grands nombres » : lorsque l'on fait un tirage aléatoire dans une série, plus on augmente la taille de l'échantillon, plus les caractéristiques statistiques du tirage se rapprochent des caractéristiques statistiques de la population. Plus le nombre de participants à la mutualisation sera élevé, plus la probabilité de survenue de l'évènement sera proche de celle de l'ensemble de la population et plus la mutualisation des risques sera efficace. Les principales instances chargées de la mutualisation des risques sont les sociétés et mutuelles d'assurance.

Complément pour le professeur : Le transfert du risque à autrui – l'exemple des marchés dérivés

Un quatrième moyen de gestion du risque est le transfert du risque à autrui. C'est par exemple, pour le risque d'entreprise, la création du statut des sociétés qui limite la « responsabilité » de l'entrepreneur et qui permet de transférer une partie du risque de faire faillite aux apporteurs de capitaux.

C'est aussi l'exemple des marchés dérivés, ou marchés à terme.

Le marché à terme constitue un moyen de se garantir contre les fluctuations des cours. Par

exemple, le détenteur (ou futur détenteur) d'un actif financier (action ou obligation par exemple) ou agricole qui en redoute la dévalorisation peut vendre à terme son actif à un prix décidé à l'avance. Cela peut être le cas d'un producteur de blé qui est averse au risque. Il souhaite dès à présent être assuré que la vente de son blé permettra de couvrir ses différents coûts. Il peut alors s'entendre avec un « spéculateur » sur la vente à échéance d'un certain volume de blé pour un prix donné, par exemple 100 000 euros. Ainsi l'agriculteur transfère la totalité du risque de volatilité du prix du blé sur le spéculateur. A terme, si le prix du blé a augmenté, passant par exemple à 120 000 euros, le spéculateur sera en mesure de réaliser une plus-value importante en achetant le blé au prix fixé (100 000 euros) et en le revendant au prix du marché (120 000 euros). En revanche, si au contraire, le prix du marché a diminué (par exemple 90 000 euros), c'est le spéculateur qui subira la perte. Les marchés à terme permettent donc de transférer le risque à autrui par des transactions entre des agents averses au risque et des agents qui spéculent.

V. Connaître le rôle des principales institutions qui contribuent à la gestion des risques (famille, sociétés et mutuelles d'assurance, pouvoirs publics).

A. Le rôle de la famille

La famille joue un rôle essentiel. Elle est la première instance d'entraide mutuelle, notamment dans le domaine des risques qui peuvent affecter les revenus d'activité. La famille a été pendant longtemps le seul lieu de solidarité entre les générations ; après avoir été nourris et logés par leurs parents, les enfants leur devaient ensuite la réciprocité. Elle est souvent la seule institution qui permet la gestion du risque dans les sociétés traditionnelles ou peu développées (la gestion de ces risques affecte d'ailleurs la constitution de la famille en influençant les comportements de natalité). Elle partage ce rôle avec les entreprises et mutuelles d'assurance et les Etats-Providence dans les sociétés développées.

Mais même dans les sociétés développées, la famille joue encore ce rôle d'institution de couverture des risques. La solidarité entre générations d'une même famille demeure en effet très forte. Il est possible de distinguer trois types d'aides : les aides financières comme les dons et les prêts, les aides domestiques comme l'entretien du ménage ou la garde des enfants et les aides sociales comme les démarches administratives. Si les aides financières s'effectuent principalement vers les descendants (souvent à l'occasion de gros achats ou de la traversée d'une période difficile comme le chômage), les aides domestiques et les aides sociales s'échangent largement entre les trois générations (enfants adultes, parents et grands-parents). La fonction de solidarité de la famille se fortifie avec les difficultés économiques qui accroissent le risque chômage car les enfants restent de plus en plus tardivement sous le toit de leurs parents.

B. *Le rôle des sociétés et des mutuelles d'assurance*

Les sociétés et mutuelles d'assurance sont l'exemple type des organisations qui permettent de mutualiser le risque. Les sociétés d'assurance (Axa par exemple) sont des sociétés privées qui ont pour objectif la réalisation d'un bénéfice. Les mutuelles et sociétés d'assurance mutuelles (la MAAF ou la MGEN par exemple) sont des sociétés de personnes à but non lucratif qui prônent généralement des valeurs de solidarité.

Les sociétés et mutuelles d'assurance proposent une prise en charge partielle ou totale du préjudice subi, en échange du versement d'une cotisation, ou prime d'assurance. Leur activité s'appuie sur la « loi des grands nombres » (voir plus haut) et sur la mesure des probabilités d'occurrence du risque, pour fixer les primes d'assurance. Elles nécessitent une population nombreuse d'assurés, sur laquelle répartir le coût des sinistres survenus et une probabilité de réalisation du sinistre assez faible (sans cela, la compagnie d'assurance ne pourra dédommager les souscripteurs, ou elle exigera une prime trop importante). Leur activité n'est viable que si les individus risquent de lourdes conséquences individuelles, sinon ils seront tentés d'y faire face seuls. Il est enfin nécessaire que la probabilité de réalisation du risque soit approximativement la même pour tous les assurés, ou qu'à défaut, la probabilité individuelle ne soit pas connue des intéressés car un assuré qui réaliserait être moins exposé à un dommage que les autres, exigerait une modification du contrat en sa faveur ou souscrirait un contrat plus avantageux avec une autre entreprise d'assurance.

Pour l'activité d'assurance, l'information est un problème crucial.

Lorsque l'information est asymétrique au détriment des compagnies d'assurance, celles-ci peuvent avoir à faire face à des problèmes d'aléa moral (les assurés, se sentant protégés adoptent des comportements plus risqués) et à des problèmes de sélection adverse (les assurés qui savent avoir un niveau de risque inférieur aux autres ne s'assurent plus ou cherchent d'autres formes d'assurance et de ce fait, les compagnies d'assurance ne conservent que les assurés à haut risque).

Complément pour le professeur : La sélection adverse dans l'activité d'assurance

En 1976, R. Rothschild et J. Stiglitz décrivent les effets de l'information asymétrique sur le marché des assurances. Certains assurés ont un comportement à haut risque alors que d'autres ont une probabilité plus faible de subir le risque. Les auteurs considèrent que les assurés connaissent leur potentiel de risque, mais pas les assureurs ; l'information est donc asymétrique.

L'entreprise d'assurance, ne pouvant trier les assurés à faible risque des assurés à haut risque, est obligée de fixer une prime largement supérieure à celle qui suffirait pour couvrir les risques des agents à comportement « normal ». Cette prime satisfait les agents à haut risque, mais peut faire fuir les agents à faible risque qui, à ce prix, préfèrent ne pas être assurés ou

choisir une autre compagnie qui saurait discriminer. Progressivement, l'entreprise d'assurance ne sélectionne donc que les assurés à moyen et haut risque, ce qui la conduit à augmenter encore plus les primes qui feront fuir les assurés à moyen risque, ce phénomène pouvant se poursuivre jusqu'à la faillite de l'entreprise.

Le moyen de conserver les bons clients est d'effectuer une discrimination. Cela est possible car les contrats d'assurance fixent deux prix : une prime d'assurance et une franchise en cas de réalisation du risque. L'entreprise d'assurance a alors intérêt à offrir des contrats avec des primes d'assurance assez faibles, mais une franchise assez élevée et d'autres contrats avec, au contraire, des primes assez fortes et des franchises faibles. Les agents à risque faible opteront rationnellement pour les premiers alors que les agents à risque élevé opteront pour les seconds.

Cette solution a l'intérêt de ne pas exclure les "bons agents", mais ces derniers sont tout de même perdants car ils mériteraient une prime faible et une franchise faible. En situation de sélection adverse, les perdants sont toujours les "bons" produits et les "bons" agents. Akerlof fait un parallèle avec la loi de Gresham : « la mauvaise monnaie chasse la bonne ».

Mais, l'assureur peut aussi être trop informé. Les compagnies d'assurance essayent en effet de récolter le maximum d'informations sur les risques individuels de leurs clients par différents questionnaires, de santé par exemple ou même en leur faisant passer des consultations médicales. Avec les progrès de la génétique, les risques individuels de maladie sont de plus en plus connus. L'assureur « trop informé » cherchera à sélectionner les assurés aux risques les plus faibles et adoptera une stratégie d'« écrémage ». Il pourra aussi chercher à segmenter en sous-groupes les assurés en fonction de leurs risques ; c'est par exemple pour cela que les jeunes conducteurs paient des primes d'assurance plus élevées.

C. *Le rôle des pouvoirs publics*

Seuls les pouvoirs publics peuvent garantir des principes d'équité et une véritable solidarité collective pour tous, notamment pour ceux qui ne sont pas en situation financière leur permettant de bénéficier de la mutualisation des risques par les mutuelles et entreprises d'assurance (Couverture Mutuelle Universelle par exemple).

En matière d'assurance, le niveau optimal d'information n'est pas le niveau maximum d'information : si les assurés sont trop informés, le risque est celui de l'aléa moral et de l'antisélection et si l'assureur est trop informé, le risque est celui de l'écrémage (l'assureur ne garde que les agents à faible risque). Un certain degré de « voile d'ignorance » est donc nécessaire pour une mutualisation efficace du risque. Les pouvoirs publics ont donc un rôle primordial à jouer. Soit ils sont en mesure d'assurer ce « voile d'ignorance », par exemple en contrôlant la diffusion de l'information et en veillant à la protection des données personnelles, soit, s'ils ne peuvent garantir ce « voile d'ignorance », ils doivent réguler l'activité d'assurance ou l'effectuer eux-mêmes. C'est ainsi, qu'en France, il est obligatoire de cotiser à la Sécurité sociale.

Seuls les pouvoirs publics peuvent donc assurer une couverture des risques dans un cadre de réelle solidarité collective.

VI. Comprendre que la protection sociale, par ses logiques d'assurance et d'assistance, contribue à une couverture des risques fondée sur le principe de solidarité collective.

La protection sociale désigne l'ensemble des institutions et des mécanismes de prise en charge collective des conséquences pour les individus des risques sociaux : maladie, perte d'emploi (chômage), vieillesse (retraite), accident, famille, faiblesse des ressources et dépendance.

Complément pour le professeur : Les deux modèles originels

Le modèle bismarckien de protection sociale s'inspire des assurances sociales mises en place à la fin du XIXe siècle par le chancelier Bismarck. Dans ce système, l'ouverture des droits sociaux est conditionnée à une durée d'activité minimale qui permet de cotiser et donc de s'assurer contre les principaux risques sociaux. L'objectif n'est pas de réduire les inégalités, mais d'assurer un revenu de remplacement. Dans les pays ayant adopté ce modèle, la protection sociale a progressivement été étendue à des catégories de population initialement non protégées et à des risques non pris en compte à l'origine.

Le modèle beveridgien de protection sociale s'inspire du rapport de William Henry Beveridge (1879-1963) publié en 1942 dont l'objectif est de combattre la pauvreté, l'insalubrité, la maladie, l'ignorance et le chômage.

Le plan Beveridge définit les trois principes qui constituent le socle d'une protection sociale ouverte à tous :

- l'universalité : la protection sociale doit couvrir toute la population (et non pas les seuls salariés) et tous les risques sociaux ;
- l'uniformité : les prestations versées sont forfaitaires et uniformes pour tous ;
- l'unité : une seule cotisation doit couvrir l'ensemble des risques. La gestion de la protection sociale doit être centralisée et gérée par l'État.

Le système de protection sociale en France est mis en place en 1945 avec l'institution de son principal édifice, la Sécurité sociale. La protection sociale s'appuie en France sur deux logiques : la logique d'assurance et la logique d'assistance.

L'assurance est une forme de solidarité consistant à couvrir des risques éventuels en contrepartie d'une cotisation. Les prestations sociales sont versées aux ménages ayant préalablement cotisé et qui subissent une baisse de leurs revenus (chômage, retraite) ou une hausse de leurs dépenses (frais médicaux, charge d'enfants). Ainsi, les chômeurs anciennement salariés perçoivent des allocations après avoir cotisé à l'assurance chômage

à l'époque où ils avaient un emploi. Le système français de retraite par répartition mis en place dans l'immédiat après-guerre en est un exemple. Cependant, cette logique d'assurance n'est pas adaptée au développement récent de la pauvreté chez des populations qui, faute d'avoir pu travailler, n'ont acquis aucun droit à ce type de solidarité.

C'est pourquoi la solidarité sociale française répond de plus en plus à une logique d'assistance. Cette forme de solidarité consiste, pour la collectivité, à couvrir les besoins vitaux, et ceci sans contrepartie préalable des individus qui en bénéficient. On assiste ainsi au développement des minima sociaux (dont le RSA). Versés sous condition de ressources, ils sont destinés aux personnes qui n'atteignent pas un niveau de vie minimal et qui ne peuvent prétendre à des prestations du régime d'assurance, soit parce qu'elles ont épuisé leurs droits, soit parce qu'elles n'ont pas (ou pas suffisamment) cotisé au préalable. Le financement du système français de protection sociale est ainsi de plus en plus fiscalisé. Si les cotisations sociales constituent toujours une part prépondérante du financement, les impôts et les contributions publiques progressent rapidement pour atteindre plus du tiers de l'ensemble contre moins d'un cinquième au début des années 1980.

Comptes de la protection sociale

en milliards d'euros

	2017 (p)	17/16 (p) en %
Emplois (hors transferts)¹	775,0	2,1
Prestations sociales	728,2	1,9
Autres (charges financières...) ²	46,9	5,2
Ressources (hors transferts)¹	781,3	3,0
Cotisations sociales	475,8	3,2
Impôts et taxes affectés	188,9	2,6
Contributions publiques	96,4	2,8
Autres (produits financiers...) ²	20,2	2,7
Solde	6,2	///

1. Les emplois et ressources sont présentés ici hors flux internes aux régimes de protection sociale. 2. Y c. emplois et ressources du compte de capital.

Source : Drees, *comptes de la protection sociale*.

Source : INSEE, TEF, 2019

La couverture de certains risques sociaux relève à la fois d'une logique d'assurance et d'une logique d'assistance : par exemple, l'indemnisation du chômage permet à la fois de verser des prestations à des chômeurs qui avaient cotisé et à en verser aux chômeurs n'ayant pas cotisé ou cotisé insuffisamment, et à ceux qui ont épuisé leurs droits à l'allocation chômage de base

Barèmes des minima sociaux

valeurs mensuelles en euros

Au 1 ^{er} avril 2018	Montants maximaux ¹	Plafonds de ressources
Revenu de solidarité active (RSA)	550,93	550,93
Allocation de solidarité spécifique (ASS)	501,27	1 153,60
Revenu de solidarité (RSO), allocation spécifique aux DROM	518,90	922,88
Allocation équivalent retraite de remplacement (AER-R) ²	1 082,53	1 708,32
Allocation temporaire d'attente (ATA) ³	353,14	RSA
Allocation pour demandeurs d'asile (ADA) ⁴	206,83	206,83
Allocation aux adultes handicapés (AAH) ⁵	819,00	819,00
Minimum vieillesse	833,20	833,20
Minimum invalidité ⁶	695,04	711,86
Allocation veuvage (AV)	607,54	759,43

1. Montant maximal sur un mois « moyen » calculé (365 jours/12) pour l'ASS, l'AER, l'ATA et l'ADA. 2. Allocation supprimée à compter du 1^{er} janvier 2011 excepté pour les personnes qui en bénéficiaient déjà à cette date. 3. Le plafond de l'ATA correspond au montant forfaitaire du RSA selon la composition familiale. 4. Le montant et le plafond peuvent être majorés de 7,40 euros par jour et par adulte (soit 225,08 euros par mois) si aucune place dans les lieux d'hébergement pour demandeurs d'asile n'est proposée à l'allocataire. 5. Dans le cadre d'un plan de revalorisation du montant de l'AAH, le montant maximal sera de 860 euros au 1^{er} novembre 2018. 6. Le minimum invalidité correspond à la somme de la pension d'invalidité minimale et de l'allocation supplémentaire invalidité (ASI). Note : barèmes pour une personne seule (personne seule sans enfant pour le RSA et l'ADA).

Source : Législation.

Source : INSEE, TEF, 2019.

Complément pour le professeur : la typologie de Gosta Esping-Andersen

G. Esping-Andersen, dans *Les Trois Mondes de l'État providence* (première édition en 1990), propose trois catégories idéales typiques d'États providence.

Le *modèle conservateur-corporatiste* regroupe les principaux pays du centre du continent européen tels que l'Allemagne, la France, la Belgique, les Pays-Bas ou l'Autriche. Les droits sociaux reposent sur la participation au marché du travail. Le montant des prestations est fortement lié aux revenus antérieurs, l'objectif étant d'assurer un revenu de remplacement en cas d'interruption momentanée (maladie, chômage) ou définitive (vieillesse) de l'activité professionnelle. La redistribution est essentiellement horizontale ; elle ne vise pas à réduire les inégalités (redistribution verticale). L'assistance n'est toutefois pas absente d'un tel système, elle agit comme un filet de sécurité pour les personnes qui ne sont pas ou plus couvertes par les assurances sociales. Le modèle de protection sociale conservateur corporatiste assure une certaine « démarchandisation » définie par Esping-Andersen comme la possibilité à maintenir un niveau de vie socialement acceptable en dehors d'une participation au marché du travail.

Le *modèle résiduel (ou libéral)* regroupe les pays anglo-saxons (États-Unis, Royaume-Uni, Irlande). L'État n'intervient que là où le marché a échoué ; cette intervention est donc résiduelle. L'aide publique n'est légitime que dans les situations de pauvreté avérée ; elle octroie des prestations forfaitaires d'un niveau suffisamment faibles de façon qu'elles ne désincitent

pas les bénéficiaires à reprendre un travail. Le financement de la protection sociale repose sur l'impôt et le système est fortement centralisé. L'État providence résiduel offre une faible démarchandisation, seule la participation au marché du travail peut permettre d'assurer un revenu décent.

Le *modèle universaliste* caractérise les pays scandinaves. La protection sociale y est considérée comme un droit. L'objectif est de lutter contre les inégalités et de favoriser la cohésion sociale. L'État s'engage à favoriser le plein emploi, à fournir de nombreux services sociaux gratuits et à verser des prestations forfaitaires et d'un montant relativement élevé lorsqu'un besoin social apparaît. L'État providence social-démocrate est le plus démarchandisant des trois systèmes.

Bibliographie sommaire

Chiappori P-A., *Risque et assurance*, Flammarion (Dominos), 1996.

Esping Andersen G., *Trois leçons sur l'Etat-Providence*, Seuil, 2008.

Ewald F., « L'assurantialisation de la société française », in *Les tribunes de la santé*, n°2, 2011.

Le Breton D., *Sociologie du risque*, PUF, Que-Sais-Je, 2017.

Matheu M., Rapport du séminaire « La décision publique face aux risques », La Documentation Française, 2002.

Perretti-Wattel P., *La société du risque*, La Découverte, 2010.

Perretti-Wattel P., *Sociologie du risque*, Collection U, Armand Collin, 2003.

Rosanvallon, Pierre, *La nouvelle question sociale*, Seuil, 1995.

Comment les entreprises sont elles organisées et gouvernées?

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre le cycle de vie d'une entreprise à partir de quelques exemples (création, croissance, changement de statuts juridiques, disparition).
- Connaître et être capable d'illustrer la diversité des figures de l'entrepreneur : par leur statut juridique (entrepreneur individuel, micro-entrepreneur, chef d'entreprise) ; par leur position et leurs fonctions économiques (entrepreneur-innovateur, manager, actionnaire).
- Comprendre les notions de gouvernance, d'autorité et de décentralisation/centralisation des décisions au sein d'une entreprise.
- Comprendre qu'une entreprise est un lieu de relations sociales (coopération, hiérarchie, conflit) entre différentes parties prenantes (salariés, managers, propriétaires/actionnaires, partenaires d'une coopérative)



COLLÈGE
DE FRANCE
— 1530 —

Table des matières

Introduction.....	4
I - Comprendre le cycle de vie d'une entreprise à partir de quelques exemples (création, croissance, changement de statuts juridiques, disparition)	5
A - La création de l'entreprise	5
<i>Encadré : Point statistiques - Le dynamisme de la création d'entreprise en France</i>	7
B - La croissance de l'entreprise.....	8
. 1 - Les motifs de la recherche de croissance	9
. 2 - Les modalités de la croissance d'une entreprise.....	10
<i>Encadré pour le professeur : croissance externe</i>	11
. 3 - Les difficultés de croissance de l'entreprise.....	12
C - Le changement de statut juridique.....	12
D - La disparition de l'entreprise	14
. 1 - Disparition, défaillance et cessation de paiement.....	14
. 2 - Les principales causes de défaillance des entreprises	14
<i>Encadré pour le professeur : Les étapes du processus de défaillances d'entreprise</i>	15
II- Connaître et être capable d'illustrer la diversité des figures de l'entrepreneur : par leur statut juridique (entrepreneur individuel, micro-entrepreneur, chef d'entreprise) ; par leur position et leurs fonctions économiques (entrepreneur-innovateur, manager, actionnaire).....	16
<i>Encadré pour le professeur - L'origine du terme « entrepreneur »</i>	16
A - Les figures de l'entrepreneur selon le statut juridique	17
. 1 - L'entrepreneur et le statut juridique d'entrepreneur individuel.....	17
. 2 - L'entrepreneur et le régime de micro-entrepreneur.....	17
. 3 - L'entrepreneur et le statut de chef d'entreprise.....	18
B - Les figures de l'entrepreneur selon leur fonction économique	19
. 1 - L'entrepreneur-innovateur.....	19
<i>Encadré : l'inventeur et l'innovateur de la bouteille thermos</i>	20
<i>Encadré : Quelques figures d'entrepreneur-innovateurs</i>	21
<i>Encadré : l'innovation en France aujourd'hui</i>	22
. 2 - La figure de manager.....	22
<i>Encadré : Alfred Sloan, figure emblématique du manager</i>	23
<i>Encadré pour le professeur</i>	24
. 3 - La figure de l'actionnaire.....	24
<i>Encadré : La définition de l'entrepreneur-actionnaire par Ernest-Antoine Seillière, dirigeant de la Holding CGIP</i>	26
<i>Encadré pour le professeur - actionnaires et investisseurs, deux figures orientant le destin de l'entreprise</i>	26
III - Comprendre les notions de gouvernance, d'autorité et de décentralisation/centralisation des décisions au sein d'une entreprise.	28
A - La gouvernance de l'entreprise.....	28

. 1 - Une gouvernance de type shareholder, orientée vers l'actionnaire.....	28
Encadré pour le professeur - La gouvernance d'une société anonyme	29
. 2 - Une gouvernance stakeholder, prenant en compte toutes les parties prenantes.....	30
Encadré pour le professeur - la théorie des parties prenantes	32
Encadré pour le professeur - Les évolutions liées à la loi PACTE.....	32
B - Centralisation et décentralisation des entreprises au sein des entreprises	33
Encadré pour le professeur - Le gouvernement participatif de l'entreprise	33
. 1 - Les avantages et les inconvénients de la centralisation.....	34
Encadré pour le professeur : centralisation ou décentralisation, analyse comparée des firmes américaines et des firmes japonaises.....	35
. 2 - De la structure unitaire à la structure multidivisionnelle	35
Encadré pour le professeur : rationalité limitée et processus de décision au sein des entreprises	36
C - La notion d'autorité au sein de l'entreprise	37
. 1 - Les fondements de l'autorité au sein des entreprises.....	38
Encadré pour le professeur - L'autorité et l'incomplétude des contrats.....	38
Encadré pour le professeur - Les formes d'autorité selon Max Weber.....	39
. 2 - Les limites de l'autorité formelle.....	40
IV - Comprendre qu'une entreprise est un lieu de relations sociales (coopération, hiérarchie, conflit) entre différentes parties prenantes (salariés, managers, propriétaires/actionnaires, partenaires d'une coopérative)	41
A - L'entreprise est un lieu de coopération	41
Encadré pour le professeur : les syndicats et les relations professionnelles.....	43
B - La coopération peut nécessiter la mise en place d'une hiérarchie.....	44
Encadré pour le professeur - La firme, un mode de coordination fondée sur la hiérarchie.....	44
Encadré pour le professeur - l'entreprise libérée, solution aux dérives de l'entreprise hiérarchique pyramidale ?.....	46
C - L'entreprise est aussi un lieu de conflits	47
Encadré pour le professeur - Quelques théories à propos des conflits	47
. 1 - Le conflit entre managers et actionnaires.....	47
Encadré - Des « stock-options » pour faire converger les intérêts des actionnaires et des managers.....	48
Encadré pour le professeur - Les intérêts propres des managers.....	49
. 2 - Les conflits entre salariés et la direction des entreprises.....	50
Encadré pour le professeur - La dégradation des conditions de travail	52
D - Les relations sociales entre les partenaires d'une coopérative.....	52
Encadré pour le professeur : Le secteur de l'ESS et les coopératives	54
Bibliographie sommaire.....	55
Annexes	56
Annexe 1 - L'entrepreneur, un concept polysémique et une réalité diverse.....	56
Annexe 2 - Une photographie du patronat aujourd'hui en France	57
Annexe 3 - Théorie de l'agence et conflits d'intérêts entre propriétaires et dirigeants.....	60
Annexe 4 - Différentes mesures pour limiter les divergences d'intérêts entre actionnaires et managers	62

Introduction

Les études sur l'entreprise se sont longtemps résumées à une représentation simplifiée, telle que celle développée par les premiers économistes du courant néoclassique. L'entreprise est alors résumée à une « *boîte noire* », simple procès de transformation des *input* (ce qui entre, essentiellement les consommations intermédiaires et les facteurs de production) en *output* (ce qui sort, c'est-à-dire la production). En simplifiant, dans cette optique « seul compte ce qui entre et ce qui en sort [...] et non ce qui s'y produit à l'intérieur entre les individus qui la constituent »¹. Toutefois, les économistes, les sociologues et les spécialistes de la gestion ont par la suite développé des analyses visant à comprendre ce qui se passe concrètement au sein de cette « *boîte noire* ». Ils ont alors notamment replacé les entreprises dans leur environnement en cherchant à spécifier les différentes interactions qu'elles entretiennent avec des acteurs nombreux et diversifiés.

Si l'entreprise est bien au cœur du fonctionnement des économies modernes et fait aujourd'hui l'objet de nombreuses analyses, elle n'en reste pas moins complexe à définir. L'entreprise est avant tout une organisation, c'est-à-dire un ensemble de moyens structurés en fonction d'objectifs, qui regroupe notamment des individus. Si toutes les organisations impliquent à la fois une certaine stabilité dans le temps, comme une répartition et une coordination des tâches, elles peuvent prendre plusieurs formes. Les organisations productives désignent ainsi toutes les formes d'organisation ayant pour objectif de réaliser une production marchande (les entreprises), ou non marchande (les administrations ou les Institutions Sans But Lucratif au Service des Ménages - ISBLSM). À la différence des ISBLSM, la production de l'entreprise est destinée à être vendue sur un marché. Toutefois, toutes les entreprises ne sont pas orientées vers la recherche du profit. Les entreprises à but non lucratif peuvent en effet prendre la forme de coopératives et de mutuelles et sont regroupées dans ce qu'il convient d'appeler le secteur de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS). Ainsi, plutôt que la recherche du profit, l'entreprise cherche à créer de la valeur ajoutée, c'est-à-dire qu'elle vise à générer une différence entre la valeur de sa production et les consommations intermédiaires qu'elle aura utilisées au cours du processus productif. Cette nouvelle valeur sera ensuite répartie entre différentes catégories d'acteurs prenant part, plus ou moins directement, à la production : les salariés, les propriétaires de l'entreprise et l'État (sous formes d'impôts).

Il est également possible de distinguer les entreprises privées des entreprises publiques. Une entreprise privée se définit comme une entreprise détenue et dirigée par d'autres agents économiques que l'État. Une entreprise est donc une entreprise publique si son capital est détenu en totalité, ou en majorité, par l'État. Ce dernier exerce donc une influence importante sur la gestion de ces entreprises et peut leur donner comme mission première d'assurer un service public. Fin 2016, la France comptait 1 631 entreprises publiques (les plus connues étant EDF, la SNCF, La Poste...), soit environ 778 000 salariés.

1 Jean-Pierre DELAS, *Économie Contemporaine*, p.76

Ce chapitre propose d'étudier comment l'entreprise est organisée et gouvernée. Pour cela, il conviendra d'abord de comprendre le cycle de vie de l'entreprise. Puis, la question de la diversité des figures de l'entrepreneur sera étudiée. Les problèmes de gouvernance, d'autorité et de centralisation des décisions au sein des entreprises seront ensuite abordés. Enfin, il sera question d'appréhender l'entreprise comme un lieu de relations sociales entre différentes parties prenantes.

I - Comprendre le cycle de vie d'une entreprise à partir de quelques exemples (création, croissance, changement de statuts juridiques, disparition)

Vie, naissance, croissance et mort. L'analogie avec le champ du vivant et du biologique est éloquent pour qualifier les étapes que connaissent les entreprises que l'on peut d'ailleurs considérer comme des « *corps sociaux* ». Ces organisations productives sont si nombreuses et si diverses que les économistes peinent à étudier et décrire leurs évolutions. Ils peuvent alors avoir recours à l'usage d'un modèle de cycle de vie, cherchant ainsi à simplifier cette complexité pour faciliter l'analyse des entreprises, obtenir un aperçu de leur situation et ainsi déterminer les stratégies appropriées à leur développement. Ainsi, la vie d'une entreprise peut être envisagée comme une succession d'étapes : de sa création jusqu'à une possible disparition, elle peut en effet connaître la croissance, impliquant parfois des changements de statuts juridiques.

A - La création de l'entreprise

Lors de cette première étape, l'entrepreneur et éventuellement ses associés ont une idée. Afin de concrétiser leur projet, ils doivent apporter de l'argent, des actifs immobiliers (l'achat d'un local, d'un terrain...), du capital physique (comme des machines, des voitures...). Le développement du projet repose ici essentiellement sur la motivation et l'engagement. Généralement l'entreprise n'est pas rentable dans cette phase car elle doit financer un certain nombre d'agents comme les fournisseurs, voire des salariés. Les créateurs vont alors chercher à raccourcir cette période pour entrer rapidement en phase de croissance.

Pour créer une entreprise, l'entrepreneur devra passer une série d'étapes :

- De l'idée à l'étude de la demande potentielle

La genèse d'une entreprise tient en une idée associée à une motivation. L'entrepreneur a une idée de bien (stylo effaçable, vêtement aux propriétés spécifiques...), de services (garde d'enfant, livraison de repas sur lieu de travail...) ou encore un concept (le libre-service, la restauration rapide...) et va devoir étudier la demande potentielle afin de savoir si l'entreprise qu'il souhaite créer est viable. Il lui faut alors estimer les clients potentiels de la zone géographique

visée, mais également les concurrents déjà présents sur le marché, afin de s'assurer que l'arrivée d'un nouvel entrant est possible. Il faut alors étudier les produits des concurrents afin de positionner le produit et en déduire la part de marché théorique. Le créateur devra alors estimer la quantité de produits qu'il compte vendre et le prix envisagé. Il pourra alors en déduire le chiffre d'affaire prévisionnel. Le futur créateur doit ensuite préciser les conditions matérielles nécessaires au démarrage de l'activité : apport de capital, d'actifs immobiliers (l'achat d'un local, d'un terrain...), de capital physique (machines, des voitures...) et le personnel.

- L' étude économique et le plan d'affaire (business plan)

Il s'agit ensuite d'affiner le projet en réalisant des chiffrages plus précis, sur la base du chiffre d'affaire prévisionnel, en se projetant concrètement dans la future activité : quels sont les besoins financiers nécessaires au départ ? Quelles sont les ressources à mobiliser ? L'idée est ici de parvenir à estimer un seuil de rentabilité indiquant à partir de quel chiffre d'affaires minimal l'entreprise devient rentable. Le futur créateur doit procéder à une étude économique à l'aide d'un plan d'affaires (business plan) décrivant en détails tous les aspects du projet. Il permet au créateur de vérifier la cohérence du projet et se révèle également indispensable pour la future négociation avec les banques ou d'autres apporteurs de capitaux. Le plan d'affaires présente : le produit de l'entreprise, l'analyse du marché, les objectifs commerciaux, les moyens de production utilisés, l'organisation de l'entreprise, les équipes et une étude financière intégrant le budget prévisionnel et les besoins de financements. Une partie de l'étude devra porter sur la partie financière, nécessitant d'établir un plan financier prévisionnel complet d'au moins 3 ans.

- Le choix de la structure juridique

Le statut juridique est le cadre légal de l'entreprise ; il détermine les règles de fonctionnement, les droits et les obligations des personnes qui la composent. Tous les statuts juridiques ont des avantages et des inconvénients, ils doivent en effet correspondre au stade de développement de l'entreprise et au profil des entrepreneurs, plus ou moins averse au risque, un seul ou plusieurs associés... Lors de la création, l'entrepreneur devra décider quel sera le premier statut juridique de son entreprise selon son degré d'aversion au risque et l'éventuelle existence d'associés.

- Le dossier de constitution de l'entreprise

Disponible auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie, il conviendra alors de le remplir, éventuellement avec l'aide d'un conseil de cette chambre .

- Le financement du démarrage

Cette étape consiste à mobiliser les aides et les finances afin de compléter l'apport personnel du créateur. Pour tous projets d'une valeur d'un montant inférieur à 45 000€, les prêts à la création d'entreprise peuvent être sollicités et sont accordés sans garantie ni caution personnelle, en complément d'un taux bancaire classique auquel ils sont obligatoirement couplés. Certains organismes peuvent par ailleurs accorder des prêts d'honneur (ADIE, France ac-

tive...). Enfin, le financement participatif (crowdfunding) a connu un récent essor avec le développement sur internet de plateformes numériques dédiées.

- L'installation et le démarrage de l'activité

Une fois toutes ces étapes passées, l'entrepreneur (et ses éventuels associés et/ou employés) pourra enfin démarrer concrètement son activité et produire

Encadré : Point statistiques - Le dynamisme de la création d'entreprise en France

Les études de l'INSEE et d'Eurostat sont particulièrement utiles pour appréhender la dynamique des créations d'entreprise et en expliquer les principaux traits caractéristiques. L'INSEE considère ainsi une création d'entreprise comme la mise en œuvre d'une nouvelle combinaison de facteurs de production, sans qu'aucune autre entreprise ne soit impliquée dans cette création.

Selon INSEE première n°179028, de janvier 2020, 815 257 entreprises ont été créées en France en 2019. Ce sont donc 124 000 créations de plus qu'en 2018, qui détenait pourtant déjà le record de créations, soit une hausse annuelle de près de 18 % des créations. Toutes les formes juridiques sont concernées par cette accélération des créations, mais comme le précise l'INSEE, cet essor s'explique notamment par les créations sous le statut de micro-entrepreneur qui ont bondi de 25,3 %. Les créations d'entreprises individuelles ont augmenté de 15,7 % et les créations de sociétés de 8,6 %. Près de la moitié (47 %) de ces créations d'entreprises sont réalisées sous le statut de micro-entrepreneur. Cette part est d'ailleurs en augmentation sur les dernières années car elles représentaient 45 % des créations en 2018 et 41 % en 2017. Environ un quart du total des créations d'entreprises sont des entreprises individuelles (une part stable de 26 %). Enfin la part des sociétés diminue en passant de 27 % alors qu'elle était de 29 % en 2018.

Un dynamisme qui s'explique notamment par le statut d'auto-entrepreneur

Ce phénomène d'accroissement des créations d'entreprises s'inscrit dans un horizon temporel plus long. Les créations ont en effet plus que quadruplé entre 2002 et 2019, passant respectivement de près de 200 000 créations à 815 000 créations.

Ce dynamisme des créations d'entreprises en France s'explique notamment par la mise en place du statut d'auto-entrepreneur en 2009 par la loi de modernisation de l'économie. A lui seul le statut d'auto-entrepreneur représente près de la moitié des créations annuelles d'entreprises. Par exemple, en 2009 le total des créations d'entreprises est passé d'un peu de moins de 350 000 à près de 650 000 nouvelles entreprises, notamment grâce aux 300 000 créations sous le statut d'auto-entrepreneurs.

Ce succès tient notamment à la simplicité des démarches administratives, notamment lors de la création, mais également à ses procédures fiscales moins contraignantes et peu coûteuses.

Le statut d'auto-entrepreneur a récemment évolué et se nomme aujourd'hui « micro-entrepreneur ». L'INSEE précise d'ailleurs que le dynamisme de ce statut en 2019 peut s'expliquer par les évolutions législatives engendrées par cette dernière réforme : les seuils de chiffre d'affaires permettant d'accéder au régime fiscal simplifié de la micro-entreprise ont doublé depuis le 1er janvier 2018 et les trois premières années d'activité sont partiellement exonérées de cotisations sociales depuis le 1er janvier 2019.

Une rapide comparaison européenne des créations d'entreprises

La France est un pays dans lequel les créations d'entreprises sont nombreuses en comparaison de ces partenaires européens. Selon les données d'Eurostat, la France est le pays où les créations ont été les plus nombreuses en 2017, avec près de 483 000 nouvelles entités, suivie par le Royaume-Uni avec près de 100 000 créations de moins (381 885 unités nouvelles).

Si l'on met ce chiffre des créations en valeur absolue au regard des entreprises actives, la France se situe plutôt en milieu de tableau de l'UE, avec un taux de création de 10 %, alors que le taux du Royaume-Uni s'établit à un peu plus de 13 %. Les pays ayant des taux de créations plus élevés sont souvent des pays de plus petite taille, avec un stock d'entreprises initialement plus faible, à l'exemple de la Lituanie avec près de 50 404 entreprises pour un taux de création d'un peu plus de 20 %

En comparaison de ces voisins européens, le dynamisme de création d'entreprises en France est notamment le fait de créations sans salariés. Selon Eurostat, près de 9 entreprises créées sur 10 n'ont aucun salarié lors de leur création en 2016. Moins de 1 % (0,88 %) d'entre elles sont lancées avec au moins 5 salariés. En comparaison, sur 100 entreprises créées la même année au Royaume-Uni, 8 seulement ne comptent aucun salarié. Près de 85 entreprises britanniques sur 100 sont créées avec 1 à 4 salariés, et près de 8 % avec au moins 5 salariés.

B - La croissance de l'entreprise

La croissance de l'entreprise est un processus quantitatif d'augmentation de la taille de l'entreprise, de ses dimensions en matière de produits et de résultats. Certaines entreprises demeureront de petite taille toute leur existence et d'autres connaîtront à l'inverse une expansion rapide. Certains entrepreneurs fixeront la croissance comme un objectif primordial alors que d'autres, à l'inverse, refuseront de faire croître leur entreprise.

La croissance de l'entreprise peut se mesurer à l'aide de différents indicateurs. Elle peut notamment s'entendre comme l'augmentation de sa production, mesurée par son chiffre d'affaires et sa valeur ajoutée par exemple, mais également comme l'accroissement de ses effectifs salariés, de ses implantations, de ses filiales... Ces indicateurs quantitatifs permettent de mesurer la croissance de l'entreprise par rapport à sa taille lors de sa création. Ils peuvent être utilisés de manière absolue, en étudiant le changement de dimension de la seule entreprise, ou relativement à la croissance du marché ou des principaux concurrents.

Il est également possible de mesurer l'évolution de l'entreprise à l'aide de critères qualitatifs comme l'évolution de l'image de marque (par le recours à des sondages et des études d'opinion), le

climat social (par l'étude des chiffres de grèves, de l'absentéisme, du turnover...), par la qualité des produits (retour en service après-vente, ...).

1 - Les motifs de la recherche de croissance

Certains entrepreneurs fixeront la croissance de leur entreprise comme l'objectif principal de leur activité. Il apparaît donc logique de se demander pourquoi cette recherche de croissance leur semble si importante.

La croissance d'une entreprise est censée lui apporter de nombreux avantages. Elle permet à l'entreprise de profiter d'un effet d'expérience. L'augmentation de la production peut entraîner la diminution du coût unitaire total du produit grâce à des économies d'échelle et un effet d'apprentissage. Ce phénomène d'accumulation d'expérience entraîne des baisses de prix et de coûts dans de nombreux secteurs. Selon Bruce Henderson (fondateur du Boston Consulting Group), ce pourcentage s'élève à environ 5 % pour l'agroalimentaire, 8 % pour le textile, 10 % pour l'automobile et 40 % pour les microprocesseurs.

La croissance augmente le pouvoir de négociation de l'entreprise. Elle peut ainsi bénéficier d'un approvisionnement de ses matières premières à des conditions qui lui sont plus favorables en matière de délais, de coûts de transport par exemple. L'entreprise peut aussi obtenir de meilleures conditions bancaires et financières car la croissance constitue un signal positif pour les banques. Ces dernières seront plus facilement disposées à diminuer leurs taux d'intérêt pour financer divers projets d'investissement et à accorder de plus grandes facilités de caisse par exemple. Enfin, la croissance permet également à l'entreprise d'être plus influente lors de négociations avec les pouvoirs publics, soucieux de préserver l'emploi des administrés et l'activité de leur circonscription.

La croissance d'une entreprise lui permet d'assurer sa pérennité sur un marché. En grandissant, elle augmente ses chances d'atteindre la masse critique, c'est-à-dire la taille minimale requise pour se maintenir face à la concurrence sur le marché. Concrètement, l'entreprise doit atteindre des niveaux minimaux dans les domaines technique, financier et commercial. Les niveaux des ventes, des investissements en recherche et développement, les accès aux marchés d'approvisionnement sont autant d'exemples de barrières et d'obstacles que l'entreprise ne peut atteindre qu'à partir d'un certain seuil de production. Les PME prospèrent dans les secteurs où les tailles critiques sont faibles comme dans les services. Les grandes entreprises dominent les secteurs où les tailles critiques sont les plus élevés, comme la sidérurgie, la pétrochimie, l'aéronautique...

En somme, la croissance de l'entreprise lui procure un avantage concurrentiel. Elle peut augmenter ses parts de marché en proposant des prix moins élevés que ses concurrents en

améliorant sa compétitivité-prix, mais aussi accroître sa rentabilité.

2 - Les modalités de la croissance d'une entreprise

La croissance d'une entreprise peut prendre deux formes, une première étant qualifiée d'interne et la seconde d'externe.

Lorsque la croissance est interne, l'entreprise s'agrandit par elle-même sans effectuer de regroupement avec d'autres entreprises. Si cette forme passe souvent par des investissements à partir des ressources propres de l'entreprise (autofinancement), elle peut aussi avoir recours à un financement externe, comme l'endettement (auprès des établissements bancaires et financiers), ou une augmentation en capital (en faisant appel aux associés).

La croissance interne a l'avantage d'éviter les problèmes liés à la réorganisation et à la restructuration susceptibles d'émerger lors des fusions et des acquisitions, modalités de la croissance externe. Ce type de croissance présente cependant des limites : il peut se révéler coûteux et lent à mettre en place, notamment lorsqu'il passe par le développement de nouvelles unités diversifiées, éloignées du cœur de métier de l'entreprise. D'autre part, les ressources financières nécessaires aux investissements peuvent être insuffisantes et souffrir des limites du recours à l'emprunt auprès des établissements bancaires. Ces derniers peuvent par exemple restreindre leurs offres en fonction de critères basés sur la conjoncture macro-économique plutôt que sur les capacités de l'entreprise. Ces difficultés sont fréquemment exprimées par les dirigeants des TPE et des PME. De surcroît, un recours à l'autofinancement peut être risqué, et donc se révéler, à terme, coûteux.

La croissance externe désigne le fait que l'entreprise s'agrandit en se regroupant, de différentes manières, avec d'autres entreprises. Les entreprises mettent ainsi en commun leurs efforts, mais aussi leurs moyens, leurs clients, tout ou partie de leurs capitaux, entre autres. La croissance externe est une solution simple et rapide : le nouvel ensemble acquis fonctionne déjà, quand la création d'une structure ex-nihilo est bien plus longue. D'autre part, cette forme de croissance permet de réduire les coûts d'entrée sur un marché ; elle est d'ailleurs souvent la seule solution possible pour intégrer un nouveau marché étranger, en particulier dans des pays où les entreprises éprouvent des difficultés à s'implanter (comme le Japon ou la Chine, par exemple).

La croissance externe offre des avantages. Elle permet en effet à l'entreprise de saisir des opportunités de marché si elle cherche à diversifier sa production. La croissance externe présente aussi un avantage stratégique, puisqu'elle permet de réduire la concurrence et d'asseoir ainsi la position de l'entreprise sur le marché.

Néanmoins, le recours à la croissance externe confronte non seulement l'entreprise à des prob-

lèmes de gestion et des limites législatives, mais elle peut aussi remettre en question son unité et son identité. L'ensemble nouvellement créé n'est en effet pas toujours cohérent à court terme et peut nécessiter un certain délai d'adaptation ; la croissance externe peut donc être source de conflits et dégrader les relations sociales au sein de l'entreprise. Par ailleurs, les restructurations induites sont parfois difficiles à mettre en œuvre, peuvent ébranler l'autorité des décisionnaires ou faire émerger des tensions face aux incertitudes générées, comme la crainte d'une réduction des effectifs.

Encadré pour le professeur : croissance externe

Sur le plan juridique, une croissance externe peut prendre plusieurs formes : la fusion, l'absorption, l'apport partiel d'actif et la prise de participation. Lors des fusions, les entreprises regroupent leur patrimoine pour former une entité commune. Dans le cas plutôt rare d'une fusion égalitaire, les deux entreprises disparaissent et donnent naissance à une troisième entité. Le cas le plus fréquent est la fusion-absorption, où une entreprise A absorbe une entreprise B, qui disparaît en lui transférant la totalité de son actif. L'apport partiel d'actif est une opération par laquelle une entreprise A transfère à une entreprise B une partie de ses actifs contre des parts sociales, sans que A ne disparaisse. Enfin, la croissance externe peut passer par la création d'une filiale ou d'une participation, qui se distinguent selon un critère financier quantitatif : quand une société (dite « société-mère ») possède plus de 50 % du capital d'une autre société, cette dernière est considérée comme filiale de la première. Il y a participation lorsqu'une société possède une part du capital comprise entre 10 % et 50 % d'une autre société. La prise de participation est à distinguer du placement financier : le procédé vise à nouer des liens durables entre les sociétés, et peut même conduire à une prise de contrôle (où la société A dispose d'un pouvoir de domination sur la société B).

Une prise de participation peut être financée de différentes façons, dont la plus connue est l'Offre Publique d'Achat (OPA) : une entreprise A adresse publiquement une offre aux actionnaires d'une société B, leur proposant d'acheter une quantité déterminée de titres à un cours déterminé. Des offres publiques concurrentes peuvent donc avoir lieu. L'Offre publique d'Échange (OPE) elle est similaire à l'OPA, à l'exception que l'entreprise A propose d'échanger ses propres titres contre ceux de la société B. Une prise de participation est également possible par une Offre Publique de Vente (OPV), qui permet l'achat des titres lorsqu'ils sont mis publiquement en vente pour la 1ère fois. Enfin, une entreprise peut effectuer un ramassage en bourse en achetant, souvent en toute discrétion, les titres de la société visée afin d'obtenir une participation. Ce processus peut s'assimiler à une prise de contrôle rampante ; une déclaration à l'Autorité des Marchés Financiers est nécessaire dès lors que certains seuils sont atteints.

Enfin, la croissance d'une entreprise peut passer par la croissance conjointe, c'est-à-dire une stratégie d'alliance et de coopération entre entreprises. Des entreprises désireuses de croître peuvent en effet choisir de coopérer dans un projet commun pour ne pas en supporter seules les risques et les coûts. Ces alliances temporaires ou durables peuvent être nouées entre entre-

prises non concurrentes, et présentent le double avantage de la rapidité de mise en œuvre et de la flexibilité de l'organisation des échanges entre les entreprises. En grandissant, une entreprise peut s'internationaliser et chercher à intégrer un marché étranger en nouant une alliance avec un partenaire local. C'est par exemple le cas entre les constructeurs automobiles PSA et Dongfeng, dans le but d'intégrer le marché chinois. Les alliances peuvent aussi s'établir entre des entreprises concurrentes autour d'un projet, comme l'ont fait PSA et Toyota en implantant un site de production commun en République Tchèque pour y produire un modèle adapté au marché local. Les alliances peuvent prendre la forme de contrats, de participation au capital d'une entreprise ou de création d'une structure juridique spécifique, comme une filiale commune par exemple. Cette dernière option offre l'avantage de ne pas remettre en question l'autonomie des entreprises partenaires.

3 - Les difficultés de croissance de l'entreprise

La croissance de l'entreprise peut être limitée par différents facteurs, notamment pour des raisons managériales. Le choix de ne pas grandir, parfois comparé à un « syndrome de Peter Pan » des PME françaises, peut résulter d'une certaine crainte dans l'avenir et d'anticipations pessimistes sur la conjoncture économique, qui conduisent à freiner les investissements nécessaires. Dans le cas particulier des entreprises familiales, la volonté de constituer et de transmettre le patrimoine à sa descendance peut entraver leur croissance. En effet, la croissance suppose souvent des investissements risqués, pouvant entraver à terme la pérennité de l'affaire familiale, et un changement de statut juridique, susceptible de compromettre le contrôle de l'entreprise.

Le financement nécessaire à la croissance pose également problème. En effet, il apparaît particulièrement difficile pour les entreprises de petites tailles (TPE voire PME) car elles ont un pouvoir de négociation limité vis-vis des banques. Elles sont aussi pénalisées par leur difficile accès aux marchés financiers, ce qui les contraint donc à se tourner vers leur capacité d'auto-financement, souvent faible.

C - Le changement de statut juridique

Au cours de sa vie l'entreprise peut changer de statut, généralement pour favoriser sa croissance. Entreprise individuelle (EI), Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL), Société Anonyme à Responsabilité Limitée (SARL), Société par Actions Simplifiée (SAS), Société Anonyme (SA)... Les possibilités sont nombreuses pour l'entrepreneur. Ce choix du statut juridique s'avère déterminant car le développement de l'entreprise, sa capacité de financement, la répartition du pouvoir et la responsabilité des dirigeants en dépendent. Quelle que soit l'activité de l'entreprise, l'entrepreneur a d'abord le choix entre deux grandes formes juridiques : l'entreprise individuelle (EI) ou le statut de société (SARL, SA, EURL...). Plusieurs critères doivent être pris en compte.

Si l'entrepreneur décide de se lancer seul, il peut choisir entre la forme d'EI ou certaines formes de sociétés, comme l'EURL ou la SASU (société par actions simplifiée unipersonnelle), mais dès lors qu'au moins deux personnes s'associent pour créer une entreprise, celle-ci prend obligatoirement la forme d'une société. En comparaison de l'Entreprise individuelle, la structure juridique de la société permet généralement de réunir plus de capitaux. Un changement de statut peut donc se justifier dès lors que l'entreprise a besoin de financement pour croître. L'entrepreneur peut par exemple passer d'un statut initial d'EI à un statut de société, voire changer de statut juridique de société (de SARL à SA par exemple) pour ouvrir son capital à davantage d'investisseur et/ou d'actionnaires.

Contrairement à l'entreprise individuelle, la société dispose d'une personnalité morale propre, et à ce titre a des droits et des obligations. Elle dispose de moyen d'action propre (et peut agir en justice) et d'un patrimoine propre (c'est-à-dire distinct de celui des personnes, physiques ou morales, propriétaires de l'entreprise). C'est donc bien elle, et non les associés ou le dirigeant de l'entreprise, qui est juridiquement propriétaire de son patrimoine. Les apports de chaque associé constituent le capital social de l'entreprise.

Un autre critère de décision du statut juridique est lié au risque. Si l'entrepreneur est plutôt averse au risque, il évitera les statuts juridiques à risque élevé, ne séparant pas le patrimoine de l'entreprise de son patrimoine personnel, comme celui de l'entreprise individuelle par exemple. S'il est seul, l'entrepreneur averse au risque devra s'orienter vers l'EURL, voire les sociétés à un seul associé (EURL et SASU). S'il cherche de nouveaux associés, et que l'entreprise se trouve dans une première phase de croissance, le choix de la SARL peut s'avérer pertinent. C'est en effet une structure mixte, entre société de personne et société de capitaux, peu difficile à constituer et avec un coût de fonctionnement réduit. Les associés sont relativement peu nombreux (entre 2 et 50) et le montant du capital est fixé par les statuts (avec un minimum de 1€). De nombreuses TPE et PME adoptent ce statut.

Si l'entreprise continue de croître et fait face à de nouveaux besoins de capitaux, il peut être judicieux de s'orienter vers le statut juridique de SA (société anonyme). Les conditions minimales sont de 7 actionnaires et d'un capital social de 37000€. Le plus souvent le pouvoir est détenu par le Conseil d'Administration (CA) qui en délègue l'exercice à un président et à un directeur général (parfois à une même personne qui occupe ces deux fonctions). Ce type de société se caractérise par la complexité de son fonctionnement et par le coût de celui-ci, ce qui en fait une structure plus adaptée aux grandes entreprises.

La structure juridique adaptée à une alliance entre plusieurs entreprises peut être la société d'actions simplifiées (SAS), avantageuse en raison de sa souplesse : l'essentiel des règles (fonctionnement, gestion, direction...) figurant dans les statuts sont établies par les associés, qui peuvent modeler la société et son fonctionnement selon leurs pro-

jets ou leurs objectifs, facilitant la coopération entre les groupes de sociétés. BNP Paribas et le Crédit Agricole ont ainsi créé Euro Securities Partners, une filiale commune pour exploiter la plate-forme informatique commune aux deux banques. Avant l'apparition de ce statut juridique, les coopérations entre entreprises étaient plus complexes, de nature à décourager les entreprises voulant créer une structure commune.

D - La disparition de l'entreprise

Si les entreprises naissent, elles peuvent également mourir. Cette fin de vie survient lorsque l'entreprise perd tout son patrimoine et que ses actifs sont liquidés. Selon l'INSEE, 53 982 entreprises étaient en situation de défaillance en 2018. Il n'y a cependant pas un profil type d'entreprise défaillante, mais au contraire il existe de multiples profils. En premier lieu, certaines entreprises ont de faibles performances et n'ont jamais réellement réussi à être rentables. D'autres jeunes entreprises peuvent disparaître après un démarrage réussi et rapide. Des entreprises plus anciennes peuvent aussi être touchées et disparaissent après quelques années de croissance, après un choc externe ou parce qu'elles n'ont pas su s'adapter à un nouvel environnement.

1 - Disparition, défaillance et cessation de paiement

La défaillance, ou dépôt de bilan, peut se définir comme l'état d'une entreprise qui n'est plus en mesure de faire face à ses obligations vis-à-vis de ses débiteurs. Elle est alors en cessation de paiement. Une procédure de redressement judiciaire est alors ouverte.

Il ne faut pas confondre la défaillance avec la cessation, qui indique l'arrêt total de l'activité économique d'une entreprise. D'une part, toutes les défaillances ne donnent pas lieu à des cessations. Par exemple, un jugement d'ouverture de procédure de défaillance n'entraîne pas nécessairement une liquidation judiciaire. D'autre part, toutes les cessations ne sont pas dues à une défaillance ; c'est le cas par exemple d'un entrepreneur individuel qui cesse son activité lors de son départ en retraite. La disparition de l'entreprise peut donc être à l'initiative du (ou des) propriétaire(s) ou du tribunal compétent en la matière. Les défaillances représentent environ un dixième des disparitions annuelles d'entreprises (près de 600 000 par an) et évoluent en fonction de la conjoncture.

2 - Les principales causes de défaillance des entreprises

Deux types de facteurs peuvent expliquer la défaillance d'une entreprise : les éléments exogènes, facteurs externes que l'entreprise ne maîtrise pas, et les éléments endogènes, propres à l'entreprise.

Parmi les éléments exogènes, on trouve des facteurs macroéconomiques comme une récession économique, une hausse des taux d'intérêt ou encore une baisse de la demande globale. D'autres facteurs spécifiques au secteur d'activité de l'entreprise peuvent mener celle-ci à sa perte, telles qu'une forte concurrence ou une dépendance trop élevée vis-à-vis des acheteurs ou des fournisseurs. Certaines mesures prises par les pouvoirs publics sont également susceptibles de contribuer à créer un environnement financier, juridique, politique ou économique non propice à l'entrepreneuriat, pouvant mener à la défaillance des entreprises, comme la hausse du taux de TVA, du taux d'imposition des sociétés, ou l'augmentation des barèmes sociaux.

Les raisons de la défaillance peuvent aussi découler d'éléments endogènes, c'est-à-dire être internes à l'entreprise : la gestion financière, les décisions stratégiques et les compétences managériales, organisationnelles ou humaines. De manière assez évidente, une mauvaise gestion financière peut mettre en péril la survie de l'entreprise, tout comme l'insuffisante création de valeur ou le manque de liquidités. Ces facteurs peuvent notamment empêcher l'entreprise de répondre à ses engagements vis à vis de sa banque ou de ses fournisseurs. Il est donc essentiel de maintenir un bon équilibre entre les trois pans du triangle financier que sont la structure financière, la rentabilité et les liquidités.

Par ailleurs, les décisions d'investissement peuvent aussi avoir des conséquences lourdes sur la santé d'une entreprise. Un trop faible investissement peut, par exemple, entraîner l'obsolescence de l'appareil productif, et ainsi générer une perte de compétitivité. De même, de mauvaises estimations quant à la rentabilité d'un projet d'investissement peuvent être dangereuses pour l'entreprise.

Il est nécessaire de garder à l'esprit que ces différentes causes ne sont pas mutuellement exclusives ; ainsi, la structure financière d'une entreprise dépendra-t-elle, entre autres facteurs, de sa solvabilité (élément endogène), mais aussi des taux d'intérêt (élément exogène).

Encadré pour le professeur : Les étapes du processus de défaillances d'entreprise

1 - la cessation de paiement

Une entreprise est dite en situation de cessation de paiement lorsqu'elle ne peut plus honorer ses engagements financiers : dettes vis-à-vis de ses créanciers, paiement des salaires et/ou des fournisseurs... Le tribunal peut décider d'une liquidation judiciaire immédiate si le redressement semble impossible ou si elle a déjà cessé toute activité.

2 - la période d'observation

Si le Tribunal estime le redressement possible, il ouvre une période d'observation. L'entreprise est alors sous la tutelle d'un administrateur judiciaire, également chargé d'évaluer l'actif et le passif de l'entreprise et d'établir un plan de redressement. Si ce dernier n'apparaît pas

comme réaliste au Tribunal, il peut prononcer la liquidation judiciaire de l'entreprise.

3 - le plan de redressement

Si le plan de redressement est accepté, l'administrateur négocie avec les parties prenantes pour obtenir des concessions comme l'obtention de délais supplémentaires pour le paiement des fournisseurs ou l'abandon partiel de créances de la part des banques, afin d'offrir à l'entreprise l'opportunité de se ressaisir. Dans le cas où les dispositions du plan de redressement ne sont pas respectées, la liquidation judiciaire peut être demandée.

4 - Le jugement de clôture de liquidation

La clôture de liquidation peut être décidée si l'entreprise peut recommencer à fonctionner normalement car toutes ses dettes ont été honorées, ou dans le cas inverse si la vente des actifs non indispensables et les concessions des créanciers n'ont pas permis de payer toutes les dettes. Cette liquidation judiciaire signifie donc la fin de l'activité de l'entreprise et sa disparition. Ses actifs sont vendus pour rembourser les dettes et les créanciers sont payés en fonction des garanties qu'ils ont prises sur l'entreprise (hypothèques, gages...).

II- Connaître et être capable d'illustrer la diversité des figures de l'entrepreneur : par leur statut juridique (entrepreneur individuel, micro-entrepreneur, chef d'entreprise) ; par leur position et leurs fonctions économiques (entrepreneur-innovateur, manager, actionnaire).

Définir l'entrepreneur n'est pas chose aisée, il n'existe d'ailleurs pas de définition univoque et universel de cet acteur. Ce terme polysémique est en effet utilisé à la fois pour désigner le fondateur, le propriétaire ou le propriétaire dirigeant d'une entreprise. L'expression « *figure de l'entrepreneur* » permet de distinguer les qualités individuelles particulières d'un individu qui excellerait dans son activité entrepreneuriale des caractéristiques théoriques propres à la fonction d'entrepreneur. Une figure s'entend en effet comme une abstraction de la réalité, une réduction à l'essentiel, mais aussi un modèle au sens normatif du terme, une sorte d'idéal-type.

Encadré pour le professeur - L'origine du terme « entrepreneur »

Le terme d'entrepreneur est ancré de longue date dans la langue française, avant même que n'existe celui d'« entreprise ». Au début, le terme d'entrepreneur était plutôt éloigné de la sphère économique car il se rapprochait du domaine de la chevalerie. Son origine date en effet du Moyen-Âge où l'entrepreneur désignait celui qui menait des actions héroïques de combat. A partir du XIIIe siècle, le terme va s'étendre pour désigner celui qui organise des jeux de combats codifiés, comme les joutes. Le mot d'entrepreneur se rapproche alors de celui d'entreprise qui signifia, quelques temps plus tard, « jeux guerriers ». Ces deux termes glisseront progressivement vers les champs lexicaux économiques et financiers. L'entreprise désignera une action menée sur la base d'un contrat préalable établissant le prix à l'avance. Les entrepreneurs étaient entendus comme les artisans ne respectant pas les règles encadrant les différents corps de métiers. C'est aussi à partir de cette période que l'on utilisera la terminologie « entrepreneur en... », comme il est encore d'usage de nos jours de qualifier

l'entrepreneur en bâtiment par exemple. C'est aussi au XIII^e siècle que le terme d'employeur apparaîtra pour la première fois sous la plume de Richard Cantillon. L'entrepreneur est alors celui qui « *est disposé à acheter à un prix certain et à vendre à un prix incertain* ». Ce terme peut désigner une multitude de « *gens à gages incertains* », exerçant dans des domaines variés (gens de négoce, entrepreneurs de bâtiment ou de spectacles...). Cantillon décrit déjà les qualités et les aptitudes d'un entrepreneur, toujours d'actualité dans certaines acceptions actuelles du terme : assumer les risques liés aux incertitudes, aspiration à l'indépendance économique et sociale, capacités propres à l'esprit d'entreprise (savoir-faire, opportunisme, sens des affaires...). Le terme d'employeur sera dès lors durablement imprégné par la dimension du risque, à laquelle viendra s'ajouter une seconde dimension, celle de l'innovation. Ce serait l'économiste Paul Leroy Beaulieu qui aurait opéré une distinction entre entreprise et entrepreneur en notant que « *l'entreprise c'est l'organisme économique ; l'entrepreneur c'est le centre nerveux qui lui donne la vie, la conscience, la direction, c'est le point capital, la force motrice de la structure sociale* ».

A - Les figures de l'entrepreneur selon le statut juridique

Différents statuts juridiques permettent de circonscrire la diversité des figures de l'entrepreneur.

1 - L'entrepreneur et le statut juridique d'entrepreneur individuel

Un entrepreneur individuel exerce son activité sans avoir créé une entreprise ayant une personne juridique distincte. Il adopte ainsi le statut juridique d'Entreprise individuelle (EI) qui présente l'avantage d'être simple et sans formalisme : l'entreprise n'a pas besoin de statuts, ni de capital social. Ce statut d'entrepreneur individuel semble a priori intéressant pour l'entrepreneur désirant se lancer rapidement, ne souhaitant pas s'encombrer de formalités et/ou n'ayant pas de fonds à investir dans le capital social de sa future entreprise.

Ce statut présente cependant un inconvénient : il est à risque illimité. Le patrimoine propre de l'individu et le patrimoine de l'entreprise ne sont en effet pas séparés. En d'autres termes, en cas de défaillance, l'entrepreneur est redevable de ses créanciers sur ses biens propres (voiture personnelle, matériel informatique personnel...). Une loi de 2015 permet toutefois de protéger l'entrepreneur en rendant sa résidence principale insaisissable.

2 - L'entrepreneur et le régime de micro-entrepreneur

Un micro-entrepreneur est une personne exerçant une activité non salariée en entreprise individuelle et ayant opté pour le régime simplifié de la micro-entreprise. Ce dernier offre en effet des formalités allégées de déclarations sociales et fiscales. L'entrepreneur peut choisir le régime de micro-entrepreneur (qui a remplacé celui de l'auto-entrepreneur en 2014) au démarrage de son activité ou effectuer plus tard une demande de changement (sous condi-

tion de chiffre d'affaires maximum les années précédentes). Si ce régime offre l'avantage d'être simplifié, il a par contre l'inconvénient d'être limité à un certain chiffre d'affaires annuel qu'il conviendra de ne pas dépasser.

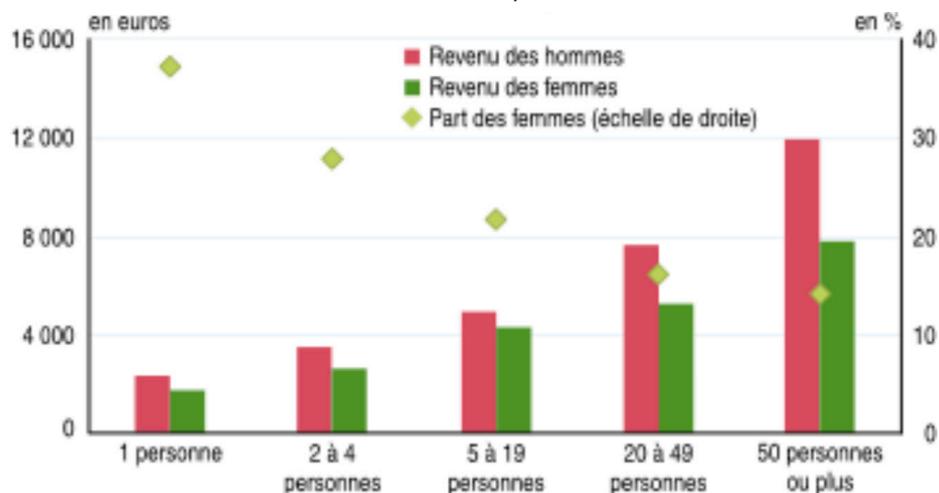
3 - L'entrepreneur et le statut de chef d'entreprise

Le chef d'entreprise désigne la personne physique à la tête d'une personne morale, l'entreprise. Il peut en être le propriétaire, voire même le fondateur, ou n'être que son représentant légal. Selon les circonstances et le type d'entité qu'il dirige, il peut aussi être qualifié de responsable d'entreprise, de dirigeant, de directeur général, de président. Quelle que soit sa dénomination, le chef d'entreprise a pour fonction de diriger l'entreprise en assurant son fonctionnement quotidien.

Les profils des chefs d'entreprise sont très divers. C'est ce que le sociologue Michel Offerlé précise : « *les patrons français ne se ressemblent pas, ils sont très différents les uns des autres et les catégories (statistiques, linguistiques) qui prétendent les unifier posent une série de questions méthodologiques* »². Ainsi, s'il est possible de définir le patronat selon des critères de taille ou de type d'entreprises qu'ils dirigent, il existe d'autres caractéristiques qui les distinguent intrinsèquement, et des enjeux dont ils se saisissent différemment selon les profils.

Il apparaît que la figure du chef d'entreprise en France prend davantage les traits d'un visage masculin. Selon l'INSEE seulement 15 % des chefs d'entreprise de 20 salariés ou plus sont des femmes. Elles représentent également 40 % des auto-entrepreneurs et sont plus souvent représentées à la direction de services aux particuliers et dans les domaines de la santé. Les indépendantes et dirigeantes salariées d'entreprise gagnent en moyenne 31 % de moins que leurs homologues masculins. Plus précisément, le graphique suivant permet de constater que lorsque la taille de l'entreprise s'accroît, non seulement la part des femmes à leur tête diminue, mais qu'en plus ces écarts de revenus tendent à s'accroître avec les chefs d'entreprise masculin. D'autres caractéristiques des chefs d'entreprise sont présentées en annexes.

Graphique 1 : Revenu mensuel des indépendants et dirigeants salariés d'entreprise selon la taille de l'entreprise en



Source : INSEE première n°1563, juillet 2015

B - Les figures de l'entrepreneur selon leur fonction économique

L'entrepreneur apparaît comme un acteur économique aux multiples visages, un concept en perpétuel mouvement. Dans une acception large du terme, l'entrepreneur s'entend comme la figure, individuelle ou collective, disposant du droit légitime d'orienter le destin de l'entreprise. Les économistes ont ainsi pu repérer différentes figures de l'entrepreneur selon les fonctions économiques que cet acteur est amené à assurer au sein de l'entreprise. Plus précisément, la fonction entrepreneuriale englobe trois composantes principales, chacune caractéristique d'une figure particulière de l'entrepreneur. La fonction perspective implique que l'entrepreneur puisse non seulement repérer, mais aussi construire des opportunités rentables au travers d'innovations. Cette fonction est caractéristique de la figure de l'entrepreneur-innovateur. Une autre fonction consiste à choisir et coordonner les facteurs de production de l'entreprise. Concrètement, cette fonction regroupe l'administration, la surveillance, la coordination et la planification de la production et caractérise la figure de l'entrepreneur-manager. Enfin, la troisième fonction entrepreneuriale revient à assumer les risques et l'incertitude de l'activité productive, et plus particulièrement ceux liés à l'apport financier de capital. En ce sens, cette fonction est particulièrement représentative de la figure de l'entrepreneur-actionnaire.

1 - L'entrepreneur-innovateur

Dans un environnement où les techniques changent lentement, où le savoir-faire et le respect des traditions permet de distinguer les travailleurs, l'entrepreneur-innovateur n'a pas vraiment sa place. C'est pourquoi il faudra attendre la Révolution industrielle pour que cette figure puisse réellement émerger avec l'accélération des inventions et du progrès technique.

Joseph Aloïs Schumpeter lie fondamentalement l'entrepreneur à l'innovation et fait ainsi de cet acteur la source de l'évolution économique. Dans l'esprit de l'économiste autrichien, tous les chefs d'entreprise ne sont pas des entrepreneurs. L'entrepreneur apparaît plutôt comme un type particulier de chef d'entreprise qui met en œuvre des innovations, ne se conforme pas aux routines et, au contraire, impulse le changement. Ainsi, en innovant, l'entrepreneur enclenche un processus de développement permanent de nouveaux produits ou de nouveaux marchés par exemple. Schumpeter considère alors l'entrepreneur non seulement comme un aventurier qui rompt avec la routine et bouscule l'ordre établi, mais aussi comme le principal moteur de la croissance économique.

Dans ses analyses, Schumpeter opère une distinction importante entre invention et innovation. L'invention consiste en la découverte de nouvelles connaissances, techniques et scientifiques. Elle est donc le résultat d'une découverte scientifique et le fait d'un acteur, l'inventeur. L'innovation, quant à elle, est l'application économique et commerciale d'une invention ; elle est le fait de l'entrepreneur.

L'économiste distingue plus particulièrement cinq catégories d'innovation. Les deux premières sont, de manière assez évidente, la fabrication de nouveaux produits et l'introduction d'une nouvelle méthode de production. Mais il compte aussi parmi ces catégories l'ouverture de nouveaux débouchés, c'est-à-dire le fait de pénétrer un nouveau marché, ainsi que la découverte de nouvelles sources de matières premières ou d'énergie. Pour finir, il identifie comme cinquième catégorie l'application de nouvelles formes d'organisation, comme par exemple une nouvelle organisation du travail au sein de l'entreprise ou l'adoption d'un nouveau statut par celle-ci.

Toutes les inventions ne deviennent pas nécessairement des innovations du fait de nombreux obstacles, de nature technique (comme pour la création d'un prototype), commerciale (comment créer le besoin chez le consommateur ?), juridique... Le rôle de l'entrepreneur-innovateur consiste justement à lever ces obstacles et transformer l'invention en innovation. Dans « *Le capitalisme peut-il survivre ?* », Schumpeter précise en effet que la fonction de l'entrepreneur « *ne consiste pas essentiellement à inventer un objet ou à créer des conditions exploitées par l'entreprise, mais bien à aboutir à des réalisations* ». L'entrepreneur-innovateur n'est donc pas confiné dans son laboratoire : il est ancré dans la réalité économique, prend les risques et réunit les moyens nécessaires pour mettre en œuvre les inventions et les procédés nouveaux, et cherche à les rendre opérationnels dans le processus de production. Pour Schumpeter, l'innovation permet à l'entrepreneur de réaliser du profit en atteignant une situation de monopole temporaire ou en produisant à moindre coûts. La situation de monopole est provisoire car de nouveaux concurrents entrent sur le marché et l'imitent. Mais les motivations de l'entrepreneur ne se résument pas à l'appât du gain : ses mobiles peuvent aussi être le goût de la victoire, la « *joie de créer* » ou la volonté de « *fonder un royaume* » et d'y affirmer sa puissance, sa stature. En somme, comme l'illustre l'exemple de la création de la bouteille thermos, inventeurs et innovateurs ne sont pas toujours les mêmes, car ces individus sont souvent dotés d'une motivation différente : la motivation de l'inventeur relève du champ scientifique alors que celle des innovateurs concerne le champ économique.

Encadré : l'inventeur et l'innovateur de la bouteille thermos

En 1892, James Dewar, chimiste, pionnier de la liquéfaction des gaz invente la bouteille thermos, récipient isotherme à double paroi, dont il a grand besoin à des fins d'expériences scientifiques. Il n'y voit pas d'intérêt commercial à la différence d'un de ses assistants de l'époque, Reinhold Burger, qui lance, dès 1904 en Allemagne, une industrie de la bouteille thermos qui lui rapportera des millions de marks quand James Dewar restera toute son existence chimiste à Cambridge.

Source : Thierry Lucidarme, Valoriser et développer l'innovation, 2013

Dans l'optique de Schumpeter, il apparaît enfin que l'entrepreneur-innovateur est une représentation stylisée et simplifiée de la réalité, un idéal-type wébérien. Il est davantage un esprit ou une fonction qu'une personne que l'on pourrait identifier. Par ailleurs, un même acteur peut

être qualifié d'entrepreneur à un moment donné, selon ses pratiques en matière d'innovation, et être, par la suite, désigné comme chef d'entreprise ou manager, s'il finit par adopter un comportement plus routinier. L'exemple d'Henry Ford illustre bien cette caractéristique : il n'est pas encore un entrepreneur au sens de Schumpeter lorsqu'il devient président (et donc chef) de l'entreprise Ford Motor Company, mais deviendra néanmoins l'archétype de l'entrepreneur-innovateur quelques années plus tard, lorsqu'il systématisera les préceptes de l'Organisation Scientifiques du Travail au sein de ses usines, généralisera la production par convoyeur ou encore décidera de multiplier par deux les salaires de ses ouvriers (la fameuse politique du « *five dollars a day* »).

En définitive, l'entrepreneur-innovateur est l'acteur économique qui, en manipulant de manière inédite des configurations technologiques, commerciales ou organisationnelles, révolutionne l'ordre établi, impulse le changement et contribue ainsi au dynamisme de l'économie et à sa satisfaction personnelle. De nombreuses exemples peuvent illustrer cette figure de l'entrepreneur-innovateur, à l'image de ceux présentés dans l'encadré « Quelques figures d'entrepreneur-innovateurs »

Encadré : Quelques figures d'entrepreneur-innovateurs

Thomas Edison (1847-1931) n'est pas simplement l'inventeur de l'ampoule électrique et du phonographe. On lui doit plus de 1 000 autres brevets mis au point au cours de sa longue carrière : du kinétographe (un ancêtre du cinéma) à la première pile alcaline nickel-fer.

Inventeur, mais aussi homme d'affaires hors pair (il a fondé General Electric), T. Edison est le prototype de « l'innovateur-entrepreneur » dont Joseph Schumpeter a fait l'un des fers de lance des révolutions industrielles. Car on ne peut dissocier les innovations techniques et les nouvelles formes d'organisation d'un groupe social, celui des capitaines d'industrie qui en ont été les précurseurs. Ce sont les Gustave Eiffel, Gottlieb Daimler, Henri Ford, John Rockefeller, Alfred Krupp, Eugène et Adolphe Schneider, les frères Renault...

On devrait distinguer plusieurs profils au sein de ce vaste groupe qui comprend des ingénieurs-entrepreneurs, des organisateurs, des financiers qui ont réussi dans la sidérurgie, le pétrole, la chimie, l'aéronautique ou le bâtiment...

J. Schumpeter envisageait dans les années 1940 que la figure de l'entrepreneur-innovateur était destinée à disparaître devant la professionnalisation de la fonction de manager d'une part, et d'ingénieur de l'autre. Le chevalier d'industrie était condamné par la spécialisation du capitalisme en corps différents. La prédiction s'est en partie réalisée. C'était sans compter avec l'émergence d'un nouveau groupe d'entrepreneurs-innovateurs apparu avec l'informatique : celui des Bill Gates, Steve Jobs, Larry Page et des milliers de créateurs de start-up qui rêvent de suivre les pas de leurs aînés.

Source : Profils d'inventeurs, Achille Weinberg, dans Les Grands Dossiers des Sciences Hu-

maines 2015/3 (N° 38), page 6.

Ces réflexions sur les fonctions de l'entrepreneur-innovateur peuvent amener à s'interroger sur les caractéristiques de l'innovation aujourd'hui en France.

Encadré : l'innovation en France aujourd'hui

Depuis 2011 en France, parmi plus de 16 000 brevets déposés chaque année à l'Institut national de la propriété industrielle (INPI), près de 9 sur 10 sont le fait de personnes morales, et non d'entrepreneur individuel. Les principaux déposants de brevet en France sont donc bien les grands groupes. En 2018, le groupe Valeo a ainsi publié 1355 brevets, suivi par le groupe PSA avec 1074 brevets publiés. Il ne fait aucun doute que ces groupes sont aujourd'hui le principal moteur de l'innovation des principaux pays industrialisés.

Enfin, les innovations étant davantage planifiées et sujettes aux budgets de recherche et développement, les chances qu'elles soient mises en œuvre sont limitées par les comportements de ces équipes, qui tendent à minimiser les prises de risques.

Les entreprises innovantes

En 2016, 3600 entreprises ont bénéficié du statut « jeune entreprise innovante », contre 700 cette année. Elles emploient 30 000 salariés et sont notamment présentes dans les secteurs de l'information et de la communication (44%) et les activités spécialisées scientifiques et techniques (41%). Ce sont des entreprises à potentiel qui peuvent également cumuler d'autres aides (crédit d'impôts recherche) et faire partie des réseaux comme la French tech. Ces innovateurs déposent des brevets, qui sont leur source de compétitivité, sont souvent diplômés de laboratoires performants et exportent (38%).

La figure emblématique de l'entrepreneur-innovateur, et plus particulièrement celle portée par Schumpeter, n'englobe cependant pas toutes les acceptions de l'entrepreneur. Au gré des évolutions du système économique et social, d'autres figures vont en effet émerger pour orienter le destin des entreprises, et par la même occasion, celui de l'économie globale. Les transformations des entreprises et de la société dans son ensemble vont ainsi mettre sur le devant de la scène deux nouvelles figures : le manager et l'actionnaire.

2 - La figure de manager

Un manager désigne généralement un acteur chargé de prendre les décisions de gestion courante de l'entreprise. Les compétences et les caractéristiques attribuées à cette fonction sont le calcul rationnel, les comportements routiniers et prudents et le travail en équipe. On doit l'émergence de la figure de manager à l'augmentation de la taille des entreprises depuis 1890, qui marque un affaiblissement du capitalisme familial, et par là même un relatif déclin de sa figure emblématique, l'entrepreneur-fondateur, à la fois créateur de l'entreprise, détenteur du pouvoir de décision en son sein et propriétaire de son capital. Cette

croissance des entreprises va de pair avec une hausse de leur capital, qui prend un caractère anonyme. La grande firme devient une personne à part entière en s'émancipant de son fondateur-proprétaire, comme l'illustre les structures juridiques sous forme de personne morale et le développement de la structure sous forme de société anonyme. La croissance de l'entreprise est corrélée à une hausse de son capital, conduisant à son fractionnement et à sa dilution entre de nombreux détenteurs de titres de propriétés. Par conséquent, dans les structures de grande taille, le propriétaire n'est plus nécessairement le dirigeant et le dirigeant n'est plus nécessairement propriétaire de l'entreprise. Émerge alors une nouvelle catégorie d'acteur, une nouvelle figure à la tête des organisations : les managers.

Recrutés par les propriétaires (souvent des actionnaires) pour diriger et gérer l'entreprise en leur nom, les managers assurent la gestion de l'entreprise et sa direction. La séparation des pouvoirs est institutionnalisée au sein de la grande firme avec des managers possédant le droit d'usus (le droit de gérer l'entreprise), tandis que les droits de fructus (droits aux dividendes) et d'abusus (droit de vendre l'entreprise) restent, eux, aux mains des propriétaires. Une véritable « *révolution managériale* » s'opère au sein des organisations. L'accroissement de la taille de l'entreprise augmente la complexité de son organisation, et l'expertise technique devient alors une qualité incontournable pour diriger et gouverner. C'est ainsi qu'émergent des élites techniciennes, des technocrates, qui prennent le pouvoir au nom de leurs savoirs et de leurs compétences spécifiques en gestion, acquises au cours de leur formation universitaire. Cette révolution managériale marque l'avènement de l'ère des managers et fait apparaître une nouvelle figure de l'entrepreneur, l'entrepreneur-manager. Le pouvoir légitime d'orienter le destin de l'entreprise n'est alors pas détenu par un seul individu, mais par une fonction, le management, incarnée par un corps d'individus, les managers. L'entreprise General Motors, et son emblématique dirigeant Alfred Sloan, illustrent bien l'émergence de cette figure de l'entrepreneur-manager (voir l'encadré Alfred Sloan, figure emblématique du manager).

Encadré : Alfred Sloan, figure emblématique du manager

Alfred Sloan est une parfaite illustration de la figure du manager. Dirigeant salarié de General Motors de 1923 à 1956, il est la figure emblématique de la nouvelle gestion technocratique des sociétés et de l'entrepreneur-manager, la grande entreprise sloaniste : la Super Factory System, qui fonctionne toute seule, comme une mécanique, articulant des divisions assez autonomes pour réagir directement aux évolutions du marché, mais surveillées et commandées par un système centralisé rigide et un contrôle par des techniciens du management. Au sommet de cette hiérarchie se trouve l'organe suprême de direction, le comité de direction, qui peut planifier rationnellement la production et contrôler l'atteinte des objectifs du plan. C'est là que se fait la stratégie, qu'est stimulée et orientée l'innovation et que se prennent les grandes décisions de gestion. Ce n'est donc pas un seul individu, mais un corps d'individus, le management, qui hérite de l'esprit de l'entrepreneur. Il s'alimente d'une idéologie de la

raison gestionnaire.

Source : Pierre-Yves GOMEZ et Harry KORINE, *L'entreprise dans la démocratie*, 2009

Encadré pour le professeur

- Les managers et la technostructure

Dans son ouvrage « Le nouvel État industriel » (1967), John Kenneth Galbraith observe que la complexité croissante des grandes firmes et les évolutions technologiques supposent le recours à de multiples compétences. Or, ces dernières ne peuvent plus être détenues par un seul et unique individu. Les entreprises modernes vont donc chercher à s'attacher les services de plusieurs managers, spécialisés dans des domaines particuliers. La figure de l'entrepreneur individuel s'étiolle alors au profit d'un entrepreneur collectif. Galbraith écrit ainsi que c'est une entité collective et imparfaitement définie qui « englobe tous ceux qui apportent des connaissances spécialisées, du talent, ou de l'expérience aux groupes de prise de décision ». Il ajoute que c'est elle « et non plus « la direction » qui est l'intelligence directrice - le cerveau - de l'entreprise ». L'auteur propose alors de dénommer technostructure « l'ensemble de ceux qui participent aux prises de décision de groupe » et « l'organisation qu'ils constituent ». Cette structure décisionnelle de la grande entreprise concentre un pouvoir économique, plus formel que celui des actionnaires, et regroupe des cadres dirigeants « englobant le président, l'administrateur délégué, les directeurs généraux, les chefs de services, etc... ».

- Les fonctions du manager

Les fonctions des managers sont multiples et Fayol constitue, encore aujourd'hui, une référence en management. Lorsqu'il définit ce que signifie administrer, il pose les bases de ce que doit faire un dirigeant au sein d'une organisation : le manager dirigeant devrait ainsi à la fois « prévoir, organiser, commander et contrôler ». Il précise alors que prévoir signifie « sentir l'avenir, dresser le programme d'action », quand organiser revient à « constituer le double organisme matériel et social de l'entreprise ». Commander consiste à « faire fonctionner le personnel », et contrôler, enfin, implique de « veiller à ce que tout se passe conformément aux règles établies ».

3 - La figure de l'actionnaire

L'actionnaire est un acteur détenant une ou plusieurs actions d'une société par action³. L'action étant un titre de propriété d'une partie du capital de la société, il en est donc copropriétaire et dispose de ce fait de droits. En effet, la propriété confère à la fois le droit d'utiliser le bien (*l'usus*), d'en tirer profit (*le fructus*) et de le vendre (*l'abusus*). Plus précisément, lorsque l'actionnaire est motivé par la pérennité de l'entreprise, il utilise son droit d'usus et cherche à orienter l'entreprise et les décisions prises. Pour se faire, il dispose d'un droit de vote lors des assemblées générales, selon le principe « une action = une voix ». Une action confère également à son détenteur le droit de bénéficier d'un revenu (*le fructus*), variable selon les bénéfices de la société, nommé divi-

3 Une société par action dispose d'un des statuts juridiques suivants : société anonyme, société par action simplifiée, société en commandite par action ou société par action simplifiée unipersonnelle.

dende. Enfin, l'actionnaire peut utiliser son droit d'*abusus* en vendant ses actions.

Si l'actionnariat apparaît relativement tôt dans l'histoire du développement des entreprises, il restera longtemps marginal. Les sociétés de capitaux représentent en effet moins de 5 % des entreprises en Europe à la fin du XIXe siècle. De plus, si les sociétés anonymes sont définies en France dès le début du XIXe siècle, elles restent strictement contrôlées et soumises à autorisation (moins de 20 seront créées entre 1850 et 1870).

Les actionnaires ont donc émergé, avec les managers, lors du développement des grandes firmes capitalistes et la diffusion de la société anonyme comme structure juridique. Mais c'est surtout à partir des années 1970 que les actionnaires vont exercer un pouvoir actionnarial et une influence croissante sur l'entreprise. A cette période, la légitimité des managers comme entrepreneurs est en effet mise à mal par une série de facteurs. Le ralentissement de la croissance économique sera par exemple imputé à l'échec de la grande entreprise managériale, routinière et sujette aux dérives bureaucratiques (les hiérarchies, lentes et sources de conflits, cause de sous-performances). L'expertise managériale est également contestée par des salariés mieux formés et discutant davantage les décisions des managers. Enfin, si la modernisation de l'appareil productif apparaît nécessaire, elle est limitée par les difficultés de financement des entreprises. Ces dernières vont alors se tourner vers les marchés financiers, contribuant ainsi au développement de l'actionnariat de masse, véritable tournant dans la gestion des entreprises. Ce processus de massification de l'actionnariat se poursuivra et s'intensifiera jusqu'à nos jours dans les pays développés où les détenteurs d'actions représentent entre 10 et 25 % de la population. Un tel chiffre peut d'ailleurs interpeller quant à la figure de l'entrepreneur-actionnaire.

Là aussi, et peut-être encore plus que pour celles précédemment abordées, la figure de l'entrepreneur-actionnaire renvoie davantage à une fonction qu'à un individu clairement identifiable. La légitimité entrepreneuriale des actionnaires provient de la considération de ces derniers comme les garants de l'efficacité de l'entreprise. De nombreux économistes⁴ prêtent en effet à l'actionnaire un rôle primordial dans les orientations des entreprises en estimant qu'elles ne peuvent être gérées efficacement que si elles sont contrôlées par ces acteurs. Dans cette perspective, la structure juridique de la société anonyme apparaît avantageuse pour plusieurs raisons. Les actionnaires ont d'abord le pouvoir de nommer les managers-dirigeants selon leurs compétences, et peuvent aussi les contrôler et superviser leur gestion des affaires. Ils peuvent également les sanctionner, en les licenciant par exemple, si leurs actions ne sont pas conformes aux intérêts particuliers des propriétaires. Or, ce sont les actionnaires qui ont le plus intérêt à ce que l'entreprise soit gérée de manière efficace : ils assument en effet les risques de la production et sont, à ce titre, les créanciers résiduels, rémunérés par le versement de dividendes uniquement si l'entreprise réalise des profits. En ce sens, ce sont eux qui seront les plus à-même de surveiller les managers, et donc d'orienter le destin de l'entreprise. La légitimité de la figure de l'actionnaire comme entrepreneur repose donc sur son implica-

4 Notamment à la suite de l'article fondateur de Armen ALCHIAN et Harold DEMSETZ, *Production and Information Costs and Economic Organization*, dans *American Economic Review*, en 1972

tion concrète dans le fonctionnement de l'entreprise. Dans la pratique, l'actionnaire s'investit en surveillant activement les informations et en orientant au mieux les choix stratégiques lors des Assemblées Générales, au sein desquelles il peut prendre la parole et faire entendre sa voix⁵. Si on peut, par exemple, penser à des actionnaires privés et des associations d'actionnaires-salariés, c'est aussi dans ce cadre que se développent des groupes d'investisseurs institutionnels, tels que CalPER's (fond de fonctionnaire de Californie), Hermes (fond de pension de British Telecom). Enfin, la figure de l'entrepreneur-actionnaire peut également s'illustrer par une holding, c'est-à-dire une société financière qui possède de manière influente les actions d'autres sociétés, assure ainsi leur contrôle et contribue aux prises de décisions stratégiques.

Encadré : La définition de l'entrepreneur-actionnaire par Ernest-Antoine Seillière, dirigeant de la Holding CGIP

[C'est] d'abord une position de long terme. Les actionnaires classiques achètent et vendent fréquemment et n'ont pas un intérêt profond pour la façon dont l'entreprise fonctionne. Ils ne font que passer. Nous, nous sommes là pour longtemps en termes capitalistiques et nous nous engageons dans un dialogue permanent avec les dirigeants de l'entreprise, le management ; on le soutient, on le juge, on l'oriente, éventuellement on le remplace si les performances ne sont pas bonnes. Il faut bien que quelqu'un en prenne l'initiative ! On définit avec lui des stratégies à long terme, par définition ambitieuses et risquées. On accepte parfois un creux de rentabilité pour ensuite se redresser et réussir le parcours. L'entrepreneur-actionnaire que nous sommes met également en place des moyens en finançant lui-même et en aidant à trouver de l'argent. Nous construisons toute l'ingénierie financière nécessaire au développement des entreprises où nous sommes. Notre conception a été acceptée sans la moindre difficulté partout où nous l'avons introduite. Je crois qu'elle est appréciée.

Source : Les grands patrons, Christine Ockrent et Jean-Pierre Séréni, 1998.

Encadré pour le professeur - actionnaires et investisseurs, deux figures orientant le destin de l'entreprise

Il est intéressant de constater que l'investisseur et l'actionnaire constituent deux types de propriétaires distincts. Les propriétaires d'une grande entreprise n'ont pas tous la possibilité ou la volonté d'en assurer la nécessaire fonction de contrôle, garante de son efficacité, ce qui rend possible de les distinguer en deux catégories : les investisseurs et les actionnaires. Si tous deux ont le même statut légal dans l'entreprise (celui de « propriétaire »), disposent des mêmes droits et recherchent l'un comme l'autre à maximiser leur profit, ils vont toutefois se différencier par leurs comportements, leurs intentions et leur regard sur l'entreprise.

L'investisseur, qui ne cherche pas à devenir actionnaire, se contente de spéculer sur les titres, sans s'impliquer dans la gestion de l'entreprise. Un investisseur cherche ainsi avant tout à assurer le rendement de son portefeuille, ce qui fait de lui un propriétaire volatile, portant peu d'intérêt à l'entreprise dont il possède les titres puisqu'il achète et vend ses actions en

5 Ce type d'actionnariat peut être qualifié d'activiste. Ils adoptent ainsi une stratégie de « voice », en référence à la typologie des actions « Exit, Voice, Loyalty » d'Albert Hirschman. Voir ci-après pour une présentation de cette typologie des actions.

fonction des opportunités qui s'offrent à lui, au gré de l'évolution des cours boursiers et de ses anticipations.

L'investisseur espère que l'entreprise réalise des profits afin qu'il puisse bénéficier des hausses de cours de ses actions, pour voir augmenter le rendement de son portefeuille. Il peut s'agir d'une personne privée, mais également d'un fonds de placement ou d'un hedge funds. L'actionnaire cherche, quant à lui, avant tout à assurer la pérennité de l'entreprise, dont il détient les titres de propriété. Il cherche par conséquent à la fois à exercer une influence sur l'entreprise, à l'orienter et à s'inscrire dans une relation de long terme. Il recherche le profit pour que l'entreprise puisse se développer, afin de préserver, voire d'augmenter, la valeur de son propre patrimoine. En ce sens, les actionnaires peuvent aussi bien être des actionnaires familiaux, des actionnaires salariés ou encore des fonds de pensions, entre autres.

Ces deux formes de propriétaires, investisseurs et actionnaires, sont constitutives de deux nouvelles figures de l'entrepreneur que Pierre-Yves Gomez et Harry Korine nomment l'investisseur-entrepreneur (ou le marché entrepreneur) et l'actionnaire-entrepreneur. De prime abord, il peut paraître surprenant de qualifier « d'entrepreneur » cette figure d'entrepreneur-investisseur, ou d'entrepreneur-marché. Néanmoins, en se plaçant à nouveau dans le paradigme de définition de l'entrepreneur élaboré par ces deux auteurs, on observe que ce sont bien les investisseurs qui orientent collectivement les choix des entreprises sur les marchés. Le marché, et les actions des investisseurs, guident donc bien le destin de l'entreprise. Ce serait d'ailleurs la main invisible des investisseurs (ou du marché financier, en référence à Adam Smith) qui orienterait l'entreprise vers les stratégies correctes, en permettant ou non, par exemple, des fusions (ou acquisitions), et en évaluant les résultats au travers des cours boursiers de son action.

La figure de l'actionnaire-entrepreneur repose sur la volonté d'une prise de participation active dans le contrôle de l'entreprise et l'élaboration des décisions stratégiques. Ce sont donc des actionnaires concrets, et non les jeux des marchés, qui vont influencer sur le destin de l'entreprise. Dans la pratique, l'actionnaire-entrepreneur s'implique en surveillant activement les informations et en orientant au mieux les choix stratégiques lors des Assemblées Générales, au sein desquelles il peut prendre la parole et faire entendre sa voix, adoptant ainsi une stratégie de « voice », en référence à la typologie des actions « *Exit, Voice, Loyalty* » d'Hirschman. Ce type d'actionnariat peut être qualifié d'activiste.

Pierre-Yves Gomez et Harry Korine précisent que ces deux figures d'entrepreneurs (actionnaires et investisseurs) sont complémentaires et interdépendantes. L'investisseur a besoin de l'actionnaire car son travail et sa responsabilité fondent la légitimité du propriétaire, mais aussi parce que c'est lui qui détient souvent l'information pertinente. D'autre part, comme l'actionnaire ne possède en général qu'une petite part du capital, il a également besoin que les investisseurs suivent son opinion, afin de pouvoir exercer une réelle influence sur l'entreprise, soit par des opérations boursières, soit par des choix de vote lors des Assemblées Générales. Les auteurs concluent qu'au travers de ces propriétaires éparpillés dans la sphère publique, c'est la société dans son ensemble qui assure la fonction de l'entrepreneur.

III - Comprendre les notions de gouvernance, d'autorité et de décentralisation/centralisation des décisions au sein d'une entreprise.

A - La gouvernance de l'entreprise

La gouvernance correspond à l'ensemble des processus visant à réguler les relations entre les différentes parties prenantes de l'entreprise (notamment entre les propriétaires du capital, les managers et les salariés), de les mobiliser autour d'objectifs communs (comme la pérennité et les performances de la firme), malgré des intérêts parfois divergents qui peuvent entraîner des conflits (comme sur le partage des richesses créées par exemple). La question de la gouvernance de l'entreprise se pose tout particulièrement dans les sociétés de grandes tailles, par exemple les sociétés anonymes, car les avantages apportés par cette structure se font souvent au prix d'une séparation entre les fonctions de propriété et de décision (ou contrôle). La gouvernance se limite-t-elle à une délégation du pouvoir des actionnaires au dirigeant ? A l'inverse doit-elle se tourner vers l'ensemble des différents acteurs de l'entreprise (ses parties prenantes) ? Ces questions renvoient à deux conceptions alternatives de la gouvernance des entreprises, le modèle *shareholders* et le modèle *stakeholders*.

1 - Une gouvernance de type *shareholder*, orientée vers l'actionnaire

Ce modèle de gouvernance émerge à la fin des années 1970 aux États-Unis. Certains actionnaires estiment alors que l'entreprise dont ils possèdent des parts du capital ne sont pas gérées dans leurs intérêts. Ils remettent donc en cause la puissance des managers et vont dès lors chercher à conquérir le pouvoir de décision au sein de l'entreprise.

Le modèle « *shareholder* » désigne une forme de gouvernance « orientée actionnaire ». Dans cette optique, la gouvernance d'entreprise s'entend comme l'ensemble des dispositifs mis en place pour s'assurer que les décisions de l'entreprise, sa gestion, le comportement des dirigeants et des salariés vont dans le sens des objectifs définis par les actionnaires. Les travaux sur la *corporate governance*⁶ retiennent une définition restrictive de la gouvernance comme l'ensemble des dispositifs mis en place par les actionnaires pour contraindre les manager à agir dans leurs intérêts propres.

Cette gouvernance a considérablement marqué les pratiques managériales des firmes. Dans l'optique d'atteindre les objectifs de performance fixés par les actionnaires, les dirigeants ont choisi de recentrer les activités des entreprises autour des plus rentables d'entre elles, bien souvent leur « cœur de métier ».

Le contrôle des dirigeants par les actionnaires s'est aussi grandement renforcé, comme l'illustre la création de divers comités (d'audit et de rémunérations par exemple). Des mécanismes d'incitation ont été intégrés dans la rémunération des managers, de sorte à faire converger

6 Pour plus de détails, voir notamment SHLEIFER et Robert VISHNY « A Survey of Corporate Governance » 1997

er leurs intérêts vers ceux des actionnaires ; c'est ainsi que se généralisent les primes variables, des stock-options, les actions gratuites... Des contraintes ont été imposées aux managers avec l'instauration de norme de rentabilité, par exemple en fixant un certain niveau minimal de Return on Equity (ROE). Le ROE est en effet utilisé pour mesurer la capacité d'une entreprise, et donc du dirigeant, à créer des profits à partir des capitaux propres mobilisés par les actionnaires ou les associés. Il s'obtient en rapportant le résultat net qui revient aux actionnaires (après déduction des impôts) et les capitaux investis par les actionnaires. Si l'interprétation de ce ratio dépend de nombreux facteurs, les analystes estiment généralement qu'une entreprise de risque moyen devrait afficher un ROE de 15 %.

Enfin, ce modèle de corporate gouvernance a également favorisé l'émergence des investisseurs institutionnels (les zinzins, c'est-à-dire les organismes de placement collectif, les compagnies d'assurances et les fonds de pension). Ils sont progressivement devenus de véritables mastodontes de la finance mondiale tant leur part est grande dans le total des opérations réalisées sur les marchés financiers. Ils ont également pris des parts importantes dans le capital social des grandes entreprises ce qui a entraîné des impacts importants dans leur gestion, et donc dans le rapport actionnaire-manager. Ainsi, ces investisseurs institutionnels vont chercher à accroître encore la rentabilité des portefeuilles et promouvoir une gestion plus transparente des entreprises.

Le modèle de gouvernance shareholder a toutefois fait l'objet de nombreuses critiques. Les actionnaires incitant les managers à leur fournir retour sur investissement rapide et élevé, la gestion des grandes firmes est devenue « court-termiste ». Cela a pu se faire au détriment de projets plus pérennes pour l'entreprise et au dépend des salariés. Enfin, et de manière plus générale, la critique fondamentale porte sur le fait même que seuls les intérêts des actionnaires sont pris en compte, alors que l'entreprise a aussi d'autres « parties prenantes ».

Encadré pour le professeur - La gouvernance d'une société anonyme

Assemblée générale des actionnaires (AG)

Dans une société anonyme, les actionnaires sont souverains. Cette souveraineté s'exprime sur la base de la règle « une action = une voix ». La qualité de l'information transmise aux actionnaires est importante pour qu'ils puissent décider en toute connaissance de cause.

Une AG ordinaire est convoquée chaque année pour examiner la situation de la société. Elle est compétente pour traiter des questions d'ordre général concernant la société, sauf celles nécessitant la convocation d'une assemblée générale extraordinaire. L'approbation d'un projet de résolution se fait dès lors que la majorité des droits de vote exprimés est atteinte (50 % et une voix). Il peut également y avoir des AG extraordinaires, statuant sur un ordre du jour ad hoc. Une majorité qualifiée est ici requise pour l'approbation de résolution. Les compétences de l'AG extraordinaire sont les suivantes : étendre ou restreindre l'objet social, changer la dénomination, transférer le siège social, augmenter ou réduire le capital social de l'entreprise, autoriser l'octroi de stocks options, modifier les dispositions statutaires quant à

l'administration ou à la direction, modifier les modalités de répartition des bénéfices

Conseil d'administration (CA)

Les membres du conseil d'administration sont élus par l'AG (sauf si dispositions prévoyant des représentants des salariés élus par leurs pairs). Les administrateurs représentent les actionnaires et assurent le contrôle de la direction générale. Le CA dispose de l'ensemble des pouvoirs de décision, de contrôle, et de sanction au sein de la société.

Comme le CA ne se réunit que quelque fois par an, les administrateurs ne peuvent exercer pleinement leurs pouvoirs. Ils peuvent alors en déléguer certains. Le directeur général, parfois assistés de directeurs généraux adjoints, prend ainsi la plupart des décisions quotidiennes en matière de gestion, représente la société vis-à-vis des tiers...

Le CA exerce notamment les missions suivantes : suivre les affaires, fixer le niveau de rémunération des dirigeants, nommer les dirigeants, assurer le suivi de la situation comptable des entreprises avec des responsables internes et des auditeurs externes (commissaires aux comptes) dont il assure également la sélection

Remarques : En France, le président du CA est souvent le directeur général de la société, d'où la dénomination de Président Directeur Général. En Allemagne, le conseil de surveillance et le conseil de direction acte clairement la séparation des fonctions du Directeur Général et du président du Conseil d'Administration. Aux États-Unis, le président du CA (le chairman) se distingue souvent du DG (le chief executive officer, ou CEO).

Source : D'après Roland PÉREZ, *La gouvernance de l'entreprise*, 2009

2 - Une gouvernance stakeholder, prenant en compte toutes les parties prenantes

L'explosion de la plateforme du groupe pétrolier BP le 20 avril 2010 illustre la critique pouvant être faite à l'égard du modèle de gouvernance shareholder. Dans un article du journal *Le Monde*, Pierre-Yves Gomez explique que cette catastrophe est révélatrice d'une trop faible prise en compte des enjeux écologiques. Il précise en effet que « *ni les salariés, ni les retraités, ni les clients ne sont représentés au Conseil d'administration. On n'y trouve aucun administrateur chargé de défendre les intérêts des États dans lesquels BP opère, ni de spécialistes de l'environnement, malgré les risques écologiques que fait peser l'exploitation du pétrole. Sur les treize administrateurs, cinq sont des dirigeants de BP, les autres sont des managers extérieurs dont deux viennent du secteur pétrolier, deux de l'industrie, un d'un grand cabinet de consulting et trois de la finance (...). BP est (...) gouvernée par une poignée de spécialistes du management. Tout se passe comme si les décisions prises en Conseil d'administration étaient purement gestionnaires et que l'organisation de sa gouvernance pouvait rester étanche aux intérêts politiques de ses nombreuses parties prenantes* »⁷.

⁷ Lu dans RSE et gouvernance partenariale, Éric Persais *Gestion 2000* 2013/1 (Volume 30). Article original sur ce site : https://www.lemonde.fr/economie/article/2010/06/21/maree-noire-pour-les-firmes-multinationales-par-pierre-yves-gomez_1376019_3234.html

Les conséquences de cette catastrophe amènent à s'interroger sur le modèle de gouvernance shareholder exclusivement orienté vers les actionnaires.

Cet exemple permet également de se poser la question de la place de l'entreprise dans la société. L'entreprise est un acteur central des économies de marché, qualifiée par François Perroux d' « institution cardinale du capitalisme ». Mais elle fait également partie d'un environnement social, composé de différents acteurs avec lesquels elle interagit pour atteindre ses objectifs, et qui expriment des attentes plus ou moins explicites à son égard. La question de la place, et donc du rôle de l'entreprise dans la société a donc occupé une place importante de la littérature. Doit-elle être considérée comme un simple acteur motivé par ses seuls intérêts privés tels que la maximisation de son profit ? A l'inverse l'entreprise a-t-elle une responsabilité sociale, à l'égard des consommateurs, de ses salariés ou de ses riverains par exemple ? Ceci revient à se demander quel lien l'entreprise doit-elle avoir avec ses parties prenantes.

Le concept de parties prenantes de l'entreprise n'est pas univoque. Dans un sens restreint, les parties prenantes se limitent aux partenaires avec lesquels l'entreprise est liée par contrat. Parfois nommées parties prenantes primaires, elles ont donc une relation directe et formelle avec l'entreprise. Ce sont par exemple les actionnaires, les salariés, les managers, les clients privés ou publics, les fournisseurs... Dans une acception plus large, les parties prenantes englobent également d'autres catégories, parfois nommées parties prenantes secondaires. Elles ne sont pas liées contractuellement à l'entreprise mais disposent d'un pouvoir d'influence ou de pression sur elle, comme les ONG ou les riverains par exemple.

La prise en compte des parties prenantes permet d'apporter un éclairage sur ce qui pourrait être attendu d'une gouvernance : l'efficacité de la gouvernance de l'entreprise serait fonction de sa capacité à conjuguer ses intérêts propres (chiffre d'affaire, part de marchés, prestige et légitimité au sein de son environnement) avec, non seulement les intérêts de ses parties prenantes, mais aussi avec l'intérêt général.

Or, les parties prenantes sont non seulement nombreuses et diverses, mais elles ont également des intérêts parfois divergents. Il peut exister par exemple des conflits liés au partage de la valeur ajoutée créée par l'entreprise entre les salariés et les actionnaires. On peut aussi penser aux situations dans lesquelles les riverains sont victimes de nuisances, du fait de l'activité de production de l'entreprise.

La prise en compte des parties prenantes offre donc la possibilité de remettre en perspective les objectifs de l'entreprise, au-delà de l'unique maximisation des richesses. C'est dans ce prolongement que sont élaborés et adoptés par les entreprises des « codes de bonnes pratiques » visant au respect de valeurs sociales, éthiques, environnementales... Ces codes peuvent de surcroît se généraliser et trouver écho auprès du législateur, qui peut les intégrer dans des textes de lois pour que ces pratiques soient contraignantes. La loi PACTE offre ainsi un bon exemple récent de l'intégration de ces nouvelles considérations dans le cadre législatif français.

Encadré pour le professeur - la théorie des parties prenantes

La théorie des parties prenantes se distingue de l'approche de la corporate governance principalement par deux caractéristiques :

- elle étend la théorie de l'agence à l'ensemble des parties prenantes et ne résume pas ce modèle à l'opposition entre actionnaires et dirigeant de l'entreprise. L'approche reste cependant similaire quant au rôle des mécanismes incitatifs.
- la firme n'est plus perçue comme un nœud de contrat interindividuels, comme ce fut le cas dans la lignée des travaux suivants l'article fondateur de Alchian et Demetz (1972). L'entreprise est perçue comme une entité collective, génératrice d'effets externes positifs (créations d'emplois par exemple...) mais aussi négatifs (dégradations de l'environnement, nuisance aux riverains, maladie professionnelle...).

Encadré pour le professeur - Les évolutions liées à la loi PACTE

L'article 61 de la loi PACTE entrée en vigueur en 2019 devrait introduit trois dispositions qui élargissent l'objet social de l'entreprise :

- l'article 1833 du Code civil (« Toute société doit avoir un objet licite et être constituée dans l'intérêt commun des associés ») est complété par « La société est gérée dans son intérêt social et en prenant en considération les enjeux sociaux et environnementaux de son activité. » Par conséquent, les dirigeants d'entreprises ne doivent plus prendre en considération uniquement l'intérêt financier lors de leurs décisions ;
- l'article 1835 du Code civil (portant sur le Contenu des statuts) est complété d'une phrase ainsi rédigée : « Les statuts peuvent préciser la raison d'être dont la société entend se doter dans la réalisation de son activité. » Ainsi, les entreprises peuvent décider de se doter d'une « raison d'être » dans leur objet social en adoptant des principes qui vont guider leur action : lutter contre le changement climatique, favoriser l'éducation des enfants, promouvoir l'agriculture paysanne, etc. ; toutes les entreprises peuvent devenir des « entreprises à mission ». Cette mission doit alors être inscrite dans les statuts de l'entreprise et elle devient opposable (c'est-à-dire que l'on peut attaquer juridiquement l'entreprise si elle ne la respecte pas). Cette mission doit être définie et débattue conjointement par les actionnaires, les salariés, mais également d'autres parties prenantes clients, fournisseurs, partenaires, etc.). Elle devra toujours être validée par un accord d'entreprise

La mise en œuvre de la mission devra être définie dans un organe de gouvernance dédié (différent du conseil d'administration) à la bonne exécution de la mission, qui contient au moins un salarié. Des audits extérieurs permettront également de vérifier que l'entreprise respecte ses engagements.

Ces changements feront peut-être évoluer la représentation collective des entreprises : pas seulement un agent économique visant à réaliser un maximum de profit, mais une organisation qui peut prendre part à la transformation du monde, au service de l'intérêt général.

Source : d'après Samuel Josien, Sophie Landrieux-Kartochian, *l'essentiel du management des entreprises*

B - Centralisation et décentralisation des entreprises au sein des entreprises

Prendre une décision c'est effectuer un choix entre différentes possibilités d'action ou différents objectifs. Il existe différents types de décisions, selon leur nature, leur portée et donc le niveau hiérarchique en charge de les prendre. Il existe tout d'abord des décisions qualifiées de stratégiques. Elles engagent toute l'entreprise, ont des effets à long terme et portent sur les relations entre l'entreprise et son environnement. Ces décisions sont prises par le sommet de la hiérarchie, par exemple la direction générale. Il s'agit par exemple l'acquisition d'une autre entreprise.

Viennent ensuite les décisions tactiques, qui concernent la gestion et l'affectation des ressources. Elles concernent une fonction spécifique de l'entreprise (production, comptabilité...). Les effets de ces décisions sont de moyen terme. Le recrutement d'un manager ou d'un cadre est un exemple de ce type de décision.

Enfin il existe des décisions de type opérationnelles. Ces dernières sont quotidiennes et ont donc des effets de court terme, leur portée reste locale (un poste de travail, un atelier...). Ce sont des décisions courantes comme peuvent l'être les décisions d'approvisionnements ou l'organisation du travail. Ce type de décisions peut être pris à différents niveaux selon le mode de gouvernance de l'entreprise.

Le mode de gouvernance varie, d'une entreprise à l'autre, selon le degré de centralisation. Ce dernier dépend à la fois de la structure de l'organisation et des choix en matière de participation du personnel. La structure d'une entreprise est centralisée « *quand tous les pouvoirs de décision se situent à un seul point dans l'organisation – à la limite dans les mains d'un seul individu ; ... la structure est décentralisée lorsque le pouvoir est dispersé entre de nombreuses personnes* »⁸. Une gouvernance peut donc être qualifiée de centralisée lorsque les décisions ne sont pas partagées et restent aux mains des propriétaires et dirigeants. A l'inverse, une gouvernance sera qualifiée de décentralisée quand les décisions sont partagées avec les équipes de travail jusqu'au plus bas échelon de l'entreprise, conférant plus de responsabilités aux salariés et leur accordant ainsi un pouvoir dans la prise de décision.

Encadré pour le professeur - Le gouvernement participatif de l'entreprise

Rensis Lickert a cherché à comprendre dans quelle mesure la nature des relations entre supérieurs et subordonnés peut conduire à des résultats très différents dans un contexte organisationnel identique. Dans son ouvrage de 1961, *Le gouvernement participatif de l'entreprise*, il présente quatre modes de gouvernement d'entreprise. Un gouvernement autoritaire se caractérise selon lui par un degré de centralisation élevé. Les groupes ne peuvent prendre part aux décisions et la structure de l'entreprise est hiérarchisée. Enfin, un rôle important est

⁸ Henry Mintzberg, *Structure et dynamique des organisations*, 1982

accordé aux sanctions pour asseoir le pouvoir des responsables. Il qualifie un gouvernement de bienveillant lorsque l'autorité s'exerce de manière paternaliste, c'est-à-dire que les rapports entre dirigeants et subordonnés sont régis par des règles similaires aux relations familiales, caractérisées par l'affection réciproque et le respect. L'autorité serait davantage exercée par un jeu de récompenses plutôt que par des sanctions. Le mode de gouvernement consultatif repose sur une consultation systématique des subordonnés avant toute décision. La communication est accrue et le travail en équipe favorisé. Enfin, il identifie un mode de gouvernement participatif lorsque les équipes ne sont plus seulement consultées, mais quand elles participent activement à la prise de décision. Ce dernier modèle serait selon Lickert le plus performant économiquement et plus satisfaisant en matière de relations sociales au sein de l'entreprise. Le gouvernement participatif n'est cependant pas évident à mettre en œuvre dans toutes les structures et suppose que les collaborateurs soient créatifs, cherchent à s'impliquer dans les prises de décisions et ne craignent donc pas les responsabilités.

1 - Les avantages et les inconvénients de la centralisation

La centralisation présente l'avantage de garantir, en principe, une certaine cohérence des décisions et a le mérite de proposer une organisation hiérarchique simple et claire. Si la centralisation des décisions peut être efficace dans de petites entreprises, dans les entreprises de plus grande taille, ce mode de gouvernance rencontre de nombreuses limites. Le fonctionnement centralisé risque de provoquer en effet une certaine lenteur du fait des rigidités des circuits d'information. La centralisation peut aussi entraîner une saturation du centre décisionnel du fait d'un nombre trop important de décisions à prendre et de leur complexité. Enfin, l'éloignement entre les niveaux de décision et d'exécution peut être source d'incompréhension réciproque et de démotivation des exécutants.

Le principe général de la décentralisation repose sur l'hypothèse que les décisions sont plus efficaces lorsqu'elles sont prises à un niveau proche des exécutants, voire par eux-mêmes. Un chef d'atelier peut par exemple laisser le soin à un chef d'équipe de décider du travail des membres de son équipe.

Henry Mintzberg estime que la décentralisation présente trois principaux avantages. Tout d'abord, les pouvoirs de décision se situent au niveau le plus efficace, c'est-à-dire là où la situation est la mieux comprise, ce qui permet d'apporter la réponse la plus pertinente. Ensuite, la décentralisation réduit la circulation d'informations ce qui rend la prise de décision plus rapide. Enfin, la décentralisation favorise la motivation des exécutants ; associés à la prise de décision, ils sont plus impliqués et ressentent moins la pression hiérarchique, parfois démotivante.

Cependant, la décentralisation des décisions présente également des limites. Elle suppose en effet la mise en place d'un système permettant de fixer des objectifs et de contrôler les résultats pour que les décisions prises soient cohérentes et conformes à la démarche générale de l'en-

treprise. Les nouvelles responsabilités de décision confiées aux équipes impliquent également que l'entreprise réalise des efforts d'investissement en capital humain qui peuvent présenter un coût important.

Concrètement la décentralisation revient à constituer des unités au sein de l'entreprise, dotées d'une certaine autonomie à la fois dans leurs objectifs et dans les moyens pour les atteindre. Ceci peut par exemple prendre la forme de groupe de projet ou bien d'une direction par objectifs...

Encadré pour le professeur : centralisation ou décentralisation, analyse comparée des firmes américaines et des firmes japonaises.

Misahiko Aoki analyse dans les années 1980 les modes de coordination interne de deux modèles de firme. Il compare plus spécifiquement la firme américaine (type A) à la firme japonaise (type J). L'organisation de la firme A est caractéristique de la vision taylorienne et de l'OST. Elle est rigide et se caractérise par une forte centralisation du pouvoir. L'information circule verticalement, du haut de l'entreprise vers sa base. En conséquence, les décisions peuvent donc être prises rapidement et selon le protocole prévu. La division du travail est stricte, et à la fois verticale (décision - exécution) et horizontale (spécialisation des tâches), dans l'objectif de réaliser des gains de productivité.

La firme J est à l'inverse plus souple. Le pouvoir est davantage décentralisé, la division du travail plus flexible (rotation des tâches, travail en équipe). L'information circule de manière plus horizontale. Les connaissances s'échangent donc entre des équipes plus motivées et plus impliquées, leur permettant de répondre à des problèmes imprévisibles.

Aoki considère que le modèle A est particulièrement efficace dans le cas de d'une production en grande série, sur des marchés plutôt stables. A l'inverse le modèle J se révèle plus efficient quand la demande est segmentée et lorsque les préférences des consommateurs sont segmentées. Il semble donc que le modèle J soit le plus pertinent dans les conditions économiques actuelles.

2 – De la structure unitaire à la structure multidivisionnelle

Alfred Chandler propose une analyse historique des transformations des entreprises depuis la fin du XIXe siècle. Ses travaux permettent d'établir une typologie, devenue classique, des firmes selon leur mode d'organisation. Elles sont généralement passées d'une structure unitaire (forme en U) à une forme multidivisionnelle (forme en M) afin de s'adapter à leur environnement.

La forme unitaire est la plus ancienne. L'entreprise est centralisée et dispose d'une structure pyramidale et hiérarchique, dans laquelle chaque branche se divise selon un principe de spécialisation des fonctions (production, vente, comptabilité...). Cette forme en U présente quatre avantages : la répartition des responsabilités est claire, les mécanismes de contrôle sont simples et donc peu onéreux, le dirigeant peut contrôler toutes les opérations, enfin la spécialisation permet aux entreprises de réaliser des gains

de productivité. L'organisation en U est particulièrement adaptée aux entreprises offrant un produit unique et standardisé, mode de production typique de la firme fordiste.

Or, au cours du XXe siècle, les préférences des consommateurs se différencient davantage et les marchés tendent à devenir plus segmentés. Le développement de la taille des firmes et la centralisation du contrôle augmentent la charge et la diversité du travail de surveillance exercé par les dirigeants supérieurs, ce qui peut au final nuire à l'efficacité. La structure en U n'apparaît donc plus aussi adaptée, ce qui pousse les firmes à adopter une structure multidivisionnelle. Alfred Sloan, ancien dirigeant emblématique de General Motors, préconisa par exemple une décentralisation coordonnée, qui reprend les principaux points de la forme multidivisionnelle repérée par Chandler. La forme en M est constituée de divisions autonomes établies selon des critères relatifs aux produits ou aux zones géographiques. Ces divisions doivent disposer d'une grande autonomie et gérer leurs propres services (production, vente...). Pour Sloan, les fonctions non opérationnelles doivent cependant rester centralisées pour des raisons de coûts (achat, publicité...). La direction générale ne doit se consacrer qu'à la politique générale de l'entreprise, ses décisions ne doivent porter que sur les grandes orientations.

Encadré pour le professeur : rationalité limitée et processus de décision au sein des entreprises

Comment faire en sorte que les décisions au sein de l'entreprise soient les meilleures ? Est-il possible de comprendre quelles sont les meilleures décisions ? Le modèle de l'homoeconomicus permet de comparer les décisions prises avec celles qui seraient, en théorie, les meilleures. Dans ce cadre l'individu à qui la décision incombe dispose en effet d'une rationalité absolue. En effet, il dispose à la fois d'une connaissance exhaustive des choix qui s'offrent à lui et des conséquences de ceux-ci. Il a également des préférences stables et des objectifs clairs. En conséquence, il est en mesure de choisir l'action qui maximisera sa satisfaction (son utilité).

La réalité des décisions individuelles étant bien trop éloignée de ce modèle, Herbert Simon propose une vision alternative et plus réelle des processus de décision. Dans son modèle de « rationalité limitée », il critique notamment cette vision du décideur capable à la fois de tout prévoir et de tout calculer. Au contraire, limité par ses capacités physiques et intellectuelles, le décideur examinera les choix de manière séquentielle, en prenant le temps de réfléchir mais surtout en arrêtant son choix dès lors qu'une solution lui permet d'atteindre un niveau d'utilité jugé satisfaisant. Pour l'aider dans ses choix, le décideur utilisera des simplifications et des raccourcis (ce que les psychologues nomment les heuristiques), en se servant par exemple de ses expériences passées et de routines.

Ces modèles concernent essentiellement la prise de décisions au niveau de l'individu et non au niveau des organisations. Or depuis le paradoxe de Condorcet il est établi que l'agrégation des choix individuels n'est pas toujours satisfaisante. James March et Herbert Simon vont s'intéresser à cette question. Dans *Organizations* (1958) ils présentent sous une forme chronologique trois conceptions des comportements et des prises de décision au sein des

organisations.

La première vision correspond au modèle rationnel, caractéristique de la vision taylorienne, où les salariés ne sont considérés que comme des exécuteurs d'ordres. Dans ce modèle il n'y a pas de place aux choix individuels.

Le second modèle correspond à la réponse de l'école des Relations Humaines à l'OST qui préconisait de compléter le premier modèle par des valeurs, des normes, des interactions sociales entre les salariés pour expliquer leurs décisions.

March et Simon complètent ces deux visions par leur propre concept de rationalité limitée, apportant ainsi une dimension cognitive au processus décisionnel. Ce modèle décrit de façon plus réaliste les décisions prises dans les entreprises. Cette vision de la rationalité limitée des décisions explique les comportements routiniers permettant de gagner du temps et de réagir plus rapidement aux aléas auxquels font face quotidiennement les individus. Ce modèle considère également que l'information est asymétrique entre les différents acteurs de l'entreprise, certains disposant en effet d'un avantage informationnel sur d'autres. Les premiers chercheront alors à exploiter cet avantage, au détriment des seconds qui seront aussi plus facilement influençables dans leur prise de décisions.

Pour March et Simon, la rationalité limitée des individus doit donc être prise en compte dans l'organisation de l'entreprise, notamment quant à la question du degré de décentralisation des décisions. Ils estiment que la rationalité limitée des individus justifie que les mécanismes de décisions soient décentralisés et non planifiés afin d'obtenir à des solutions satisfaisantes, à défaut d'optimales. Les limites cognitives des individus font que les problèmes ne peuvent être appréhendés dans leur ensemble, impliquant une prise de décision séquentielle. Ces étapes devraient ainsi être réparties entre différents niveaux de l'organisation. Enfin, les auteurs estiment nécessaire que la décentralisation des décisions s'accompagne de mécanismes incitant les personnes à agir dans « *des lignes d'actions qui contribuent à la maximisation du profit de la firme* ».

Le modèle de rationalité limitée a également servi de base à l'analyse des prises de décisions en « anarchies organisées ». L'univers de l'entreprise est tellement complexe et incertain que le processus de décision se fait par tâtonnement et intègre nécessairement une part d'aléatoire. Dans ce contexte, les dirigeants peuvent « mettre à la corbeille » certains dossiers et délaissier des options pourtant intéressantes, fautes de temps et d'informations suffisantes.

C - La notion d'autorité au sein de l'entreprise

L'entreprise est le lieu d'un travail, individuel et collectif, qui se caractérise fondamentalement par une hiérarchie, cette dernière donnant naissance à une relation d'autorité. Alors que le pouvoir d'un individu indique sa capacité à contraindre d'autres individus à obéir, l'autorité (du latin auctoritas, capacité à faire grandir, à faire agir les autres) désigne la capacité à faire obéir volontairement d'autres individus et à leur imposer une décision sans avoir recours à la force ou à la violence. En d'autres termes, l'autorité est le transfert, explicite ou implicite, du pouvoir de décision d'un individu (ou d'un groupe d'individus) à d'autres individus. Alors que la hiérarchie implique nécessairement une subordination de ce pouvoir de décision, l'autorité

peut résulter d'une délégation volontaire et consentie.

1 - Les fondements de l'autorité au sein des entreprises

La relation hiérarchique et l'autorité au sein des firmes se justifient par deux types d'arguments, d'ordre économique et juridique.

D'un point de vue économique, la question de l'obéissance des salariés à leur employeur peut se comprendre de par la spécificité du rapport salarial. La relation employeur-employé est en effet plus asymétrique que ne le serait un contrat établi entre un client et un fournisseur indépendant, l'employeur étant moins affecté que l'employé par une rupture de leur relation. L'employé est économiquement dépendant de son employeur car, contrairement à lui, il risque de perdre la totalité de son revenu. De plus l'employeur est souvent capable de remplacer son employé rapidement, alors que le salarié peut éprouver plus de difficultés à renouer un nouveau contrat de travail.

L'autorité repose également sur un fondement juridique. Le contrat de travail est une convention par laquelle le salarié se met au service d'un employeur, se plaçant ainsi sous son autorité en échange d'une rémunération.

Le contrat de travail institue un lien de subordination : les activités sont exécutées sous l'autorité de l'employeur bénéficiant de trois types de pouvoir. L'employeur dispose d'abord d'un pouvoir de direction économique : c'est lui qui décide de la création et de la suppression de l'activité, de l'organisation de la production... L'employeur dispose ensuite d'un pouvoir de direction des personnes : il peut recruter un salarié, l'affecter à telle ou telle tâche, décider de sa rémunération, contrôler son travail. Enfin, il dispose d'un pouvoir disciplinaire lui conférant le droit de prononcer des sanctions (blâme, licenciement...) à l'encontre d'un salarié qui n'aurait pas respecté les termes du contrat (travail de mauvaise qualité, absence injustifiée...).

Le droit du travail affirme donc l'inégalité des parties mais il édicte également des règles visant à protéger le salarié de l'arbitraire de l'employeur.

Encadré pour le professeur - L'autorité et l'incomplétude des contrats

L'autorité au sein des firmes peut se justifier par l'incomplétude des contrats de travail. Ces derniers sont incomplets car peuvent survenir non seulement des aléas externes, mais aussi des aléas internes. Ainsi, des aléas externes peuvent arriver ex-post, c'est-à-dire après la signature du contrat, comme par exemple une modification de la demande adressée à l'entreprise qui recrute ou encore une modification de la technologie. Par ailleurs, des aléas internes découlent de l'asymétrie d'information subie par l'employeur. Ce dernier supporte un double désavantage : ex-ante, c'est-à-dire avant la signature du contrat, il lui est d'abord difficile de choisir le bon salarié car il ne dispose souvent pas d'informations suffisantes sur les qualités intrinsèques des candidats ; ex-post, une fois le contrat signé, l'employeur rencontre de sur-

croit des difficultés pour contrôler le niveau d'effort fourni par le salarié recruté.

Comme le contrat de travail se révèle incomplet, il peut favoriser l'émergence de comportements stratégiques, opportunistes et non coopératifs. A l'image du dilemme du prisonnier, les deux contractants gagneraient mutuellement à adopter une stratégie coopérative et donc fournir un niveau maximal d'effort. La situation optimale se retrouve en effet lorsque le salarié fournit un effort maximal dans son travail et que l'employeur octroie un salaire maximum. Mais compte tenu de l'incertitude et des comportements opportunistes, les contractants ont individuellement intérêt à choisir d'adopter une stratégie individuelle et non coopérative, le salarié fournissant un niveau d'effort minimal et l'employeur allouant un niveau de salaire minimal. La situation, individuellement rationnelle, aboutit à une solution non optimale (les gains collectifs sont moindres que dans la situation de coopération), et aucun des contractants n'a individuellement intérêt à bouger (c'est en ce sens un équilibre).

La relation d'autorité permettrait toutefois de résoudre ce problème. Coase estime que l'autorité, caractéristique typique de la production au sein des firmes, permet de diminuer des coûts liés à la négociation des contrats. Tout échange commercial implique de collecter des informations, de rédiger, négocier et lire des contrats, de se protéger contre d'éventuelles défaillances des partenaires... Il est ainsi moins coûteux de signer un contrat à long terme que plusieurs contrats de court terme. Selon Oliver Williamson l'autorité permet à l'employeur de mettre en place des procédures de contrôle du travail, lui permettant ainsi de faire face aux comportements supposés opportunistes du salarié. Ces procédures permettent en effet à l'employeur de découvrir le comportement du salarié et de vérifier ses efforts apparents, via sa productivité observée. L'employeur est alors en mesure d'adapter les rémunérations sur la base de ces observations, par l'instauration de primes incitatives par exemple.

Encadré pour le professeur - Les formes d'autorité selon Max Weber

Max Weber (1864-1920) propose trois idéaux-types relatifs aux fondements et aux justifications de cette capacité à se faire obéir volontairement.

Le premier modèle est celui de l'autorité traditionnelle. L'autorité est ici fondée sur la tradition et la croyance. Elle suppose l'obéissance et la soumission à une personne. Les règles ne reposent sur aucun fondement rationnel mais sur des habitudes et des coutumes.

Le second modèle est l'autorité charismatique. L'autorité découle ici de supposées qualités exceptionnelles d'un individu et notamment son charisme. Les capacités à motiver, à guider voire à influencer les subordonnées, sont autant de qualités constitutives du dirigeant charismatique, favorisant le dévouement des subordonnés.

Enfin le troisième idéal-type est celui de l'autorité rationnelle-légale (ou bureaucratique). L'autorité est fondée sur la légalité et des règles administratives écrites, avec des critères objectifs. Le recrutement par exemple s'effectue selon les compétences et les capacités des individus, ces dernières étant certifiées par un diplôme. Les entreprises dépendent notamment du droit des sociétés et du droit du travail. Le pouvoir de décision est attribué aux propriétaires de l'entreprise ou, le cas échéant, à ceux qui ont été désigné par les propriétaires pour l'exercer en leur nom (le conseil d'administration, le gérant et le PDG). Le droit du travail reconnaît également à l'employeur un pouvoir de direction. Il fait donc état d'un lien de subordination

des salariés vis-à-vis de leur employeur, formalisé dans un contrat de travail liant ces deux parties entre elles. Une organisation bureaucratique est rationnelle et repose sur des principes qui la rendent efficace. Les relations sont encadrées par des règles formelles, connues à l'avance et impersonnelles. La hiérarchie des emplois est claire et peut facilement s'appliquer à tous les services, y compris administratifs. Les relations d'autorité sont impersonnelles, car liée à une fonction et non à un individu. En conséquence les subordonnés seraient davantage protégés de décisions arbitraires. Enfin, il existe un contrôle des carrières et des promotions, si bien que le salarié n'est pas propriétaire de son poste.

Max Weber considère que les formes traditionnelle et charismatique de l'autorité ne peuvent perdurer dans une société capitaliste, la première car elle repose sur la tradition et des choix répétés du passé, la seconde dans la mesure où elle disparaît avec l'individu qui la détient. Comme les projets entrepreneuriaux ne se font que sur le long terme, le modèle bureaucratique, plus stable, plus rigoureux et plus efficace, lui semble donc préférable.

Dans la réalité ces trois types d'autorités peuvent coexister, à des degrés plus ou moins élevés, au sein d'organisation. L'autorité traditionnelle n'a pas disparu et, au contraire, se retrouve encore fréquemment de nos jours dans les organisations traditionnelles comme les entreprises familiales par exemple. L'autorité charismatique trouve même sa place dans de très grandes entreprises, que l'on pourrait qualifier de bureaucratiques, à l'image d'Henry Ford dans son entreprise éponyme ou encore de Steve Jobs chez Apple.

2 - Les limites de l'autorité formelle

Le contrôle des salariés n'est pas toujours possible et peut, de surcroît, s'avérer coûteux. Pour certaines activités, l'observation du comportement ne fournit en effet qu'une information très partielle sur le niveau d'effort fourni par l'employé. Par ailleurs, un contrôle systématique peut entraîner des coûts pouvant vite dépasser les gains espérés par sa mise en œuvre. Enfin, la mise en place d'un contrôle jugé trop intense peut conduire à un effet inverse à celui attendu. Les salariés peuvent alors renforcer les comportements opportunistes, ce qui justifie alors d'autant plus les contrôles, entraînant ainsi l'entreprise dans une spirale vicieuse pouvant s'avérer coûteuse et contre-productive.

Le système bureaucratique peut entraîner des dysfonctionnements. Robert King Merton explique que l'obligation de suivre un comportement standardisé risque d'induire des comportements ritualistes : les employés vont sacrifier la règle et la considérer comme une fin, un objectif, alors même que ce devrait être qu'un moyen. Cela risque d'induire de la rigidité, source d'inefficacité.

Une trop grande centralisation de l'autorité et des pouvoirs de décision peut entraîner des effets pervers et cumulatifs, comme l'illustre le cercle vicieux de la bureaucratie décrit par Michel Crozier. Les règles d'un système bureaucratique sont impersonnelles et définies a priori. La centralisation des décisions cherche à éliminer l'arbitraire mais elle produit de la rigidité (les employés ne font rien de plus que le nécessaire) et des routines. Face à ces dysfonctionnements, De nouvelles règles, encore plus minutieuses, seront édictées, renforçant de ce fait la

règlementation et les procédures de travail. Ces nouvelles règles créent de nouvelles zones d'incertitude, engendrant de nouvelles routines et de nouvelles rigidités, et ainsi de suite...

IV - Comprendre qu'une entreprise est un lieu de relations sociales (coopération, hiérarchie, conflit) entre différentes parties prenantes (salariés, managers, propriétaires/actionnaires, partenaires d'une coopérative)

L'entreprise est un centre de décision économique en ce qui concerne la nature, la quantité et les prix des produits, les choix de combinaison productives, les salaires et les dividendes versés... Mais l'entreprise est aussi un espace social, un lieu où se créent des relations sociales, c'est-à-dire des échanges entre des individus et entre des groupes qui la composent.

La concentration d'un grand nombre de salariés au sein d'une entreprise implique de gérer non seulement les relations sociales mais aussi les relations de coordination et de commandement mises en place pour les réguler. Cela concerne aussi bien le contenu du travail (ce qu'il faut faire, la façon de faire...) que les relations entre les services et les salariés.

L'entreprise regroupe en effet des acteurs dont les intérêts ne sont pas toujours convergents, ce qui peut être source de conflits. Il convient alors d'assurer et de favoriser la coopération, c'est-à-dire de développer des comportements où chacun poursuit ses intérêts en prenant en compte ceux des autres, ou agit au nom d'intérêts communs, pour « coopérer », c'est-à-dire agir ensemble. Les interactions des membres peuvent être plus ou moins formelles et sont très souvent organisées autour de structures hiérarchiques. Cette dimension verticale de l'organisation du travail revient à organiser les liens de commandement entre l'amont et l'aval de la production, entre la direction et l'exécution. En ce sens la hiérarchie peut être considérée comme une forme de relation sociale où une inégalité de statut donne de l'autorité à certains individus sur d'autres selon leurs fonctions respectives.

A - L'entreprise est un lieu de coopération

Dans un collectif mû par un objectif partagé et en cohérence avec l'appartenance au groupe, la coopération semble un comportement logique. Toutefois, elle est plus complexe dans le contexte de l'entreprise, où l'objectif commun n'est pas toujours en adéquation avec les intérêts individuels. Ainsi, des enjeux comme le partage de la valeur ajoutée, le temps et les conditions de travail, ou encore les choix stratégiques de l'entreprise, peuvent créer des désaccords entre les différents acteurs sociaux qui la composent. Les différents acteurs de l'entreprise n'ont pas nécessairement les mêmes objectifs et peuvent donc entrer en conflit.

Si la coopération n'est pas spontanée, elle peut être favorisée par différents moyens :

- L'employeur peut mettre en place des incitations à la fois positives, comme des primes ou des promotions, mais aussi négatives, comme des sanctions telles que le blâme, un licenciement...

- L'autorité hiérarchique, par le biais de contrôle et des commandements, peut aussi contraindre les subordonnés à la coopération. Mais cette dernière ne peut se faire qu'à l'aide d'une régulation autonome de la part des salariés. La direction fixe en effet le cadre général de l'organisation et les grandes directives, mais la réalité est faite d'imprévus que seuls les salariés peuvent surmonter par de petits ajustements informels, faits de routines et savoir-faire, rarement connus de la hiérarchie.
- La recherche de la reconnaissance peut expliquer l'augmentation de l'effort consenti par un salarié, comportement alors interprété comme coopératif. Un salarié augmenterait ainsi sa productivité, non pas pour contribuer à l'effort collectif, ni même pour augmenter son salaire, mais plutôt pour bénéficier d'une certaine reconnaissance par sa hiérarchie comme par ses pairs.
- La stabilité des relations conforte également les comportements coopératifs.
- La théorie du don de Marcel Mauss peut notamment être mobilisée pour expliquer les comportements coopératifs. En effet, dans cette logique celui qui reçoit un don devient redevable. Il ne peut alors se libérer de cette dette que par un contre-don. Georges Akerloff transposera cette logique au cadre de l'entreprise en insistant sur la dimension collective du comportement.

La règle d'équité du don contre-don s'applique non seulement entre le collectif de salariés et l'employeur, mais les relations entre les salariés reposent également sur un principe de solidarité. Ainsi, lorsque les salariés décident collectivement de fournir plus d'effort que la norme minimale, ils espèrent que ce « don » appelle un contre-don de l'employeur, et plus spécifiquement une meilleure rémunération collective (principe d'équité employeur-employé) mais aussi une plus grande tolérance envers les salariés les moins productifs (principe de solidarité entre salariés).

Les relations sociales au sein de l'entreprise s'articulent autour de trois grandes catégories d'acteurs, l'entreprise ou les représentants des organisations patronales, les représentants des salariés (CHSCT, syndicats, délégués du personnel) et l'État. Ces différentes parties peuvent être amenées à mener une négociation, s'entendant comme un processus dans lequel « *les parties en présence doivent atteindre des buts contradictoires, voire incompatibles, mais pas mutuellement exclusifs, en coopérant l'une avec l'autre en vue d'un accord – compromis – dont l'issue leur soit réciproquement avantageuse* »⁹.

9 Dimitri Weiss, cité dans *Les stratégies des ressources humaines* (2015), de Bernard Gazier

Les instances représentatives du personnel permettent également d'assurer une plus grande coopération. Ces instances ont émergé au cours du XXe siècle, à l'exemple des délégués du personnel ou des comités d'entreprise. En France, les réformes du Code du travail de 2017 ont notamment porté des modifications relatives aux négociations au sein des PME et des instances de représentation du personnel. Le Comité social et économique, dont les membres sont élus par les salariés pour 4 ans maximum. Les compétences, la composition et le fonctionnement varient selon la taille de l'entreprise. Le CSE a notamment pour mission de présenter à l'employeur les réclamations individuelles ou collectives sur les points suivants : salaires, application du code du travail et des autres dispositions légales concernant notamment la protection sociale, et les conventions et accords applicables dans l'entreprise. Pour les entreprises de plus de 50 salariés, les missions sont encore élargies.

Encadré pour le professeur : les syndicats et les relations professionnelles

Les syndicats jouent un rôle central dans les relations sociales. Pierre-Yves Gomez et Harry Korine évoquent un « *Triangle d'or* » en faisant référence aux trois acteurs des relations sociales : entreprise-syndicats-État. L'entreprise étant chargée du bien-être économique, les syndicats seraient chargés du bien-être social en qualité d'« experts du social ». Cela légitime d'ailleurs leur position de contrepoids au pouvoir de la direction de l'entreprise. Comme ces deux acteurs peuvent souvent être en opposition, l'État endosserait le rôle d'arbitre afin de favoriser l'intérêt général, privilégiant soit la croissance, soit le progrès social. Les deux auteurs justifient le caractère fondamental de cette opposition entre salariés-syndicats et dirigeants : « *Avec du recul, on peut avoir l'impression que les années 1920-1970 connurent, dans tous les pays occidentaux, des troubles sociaux incessants et un malaise social permanent. C'est oublier que l'affrontement des sphères économiques et sociales a constitué, au contraire, un théâtre des différences et un équilibre des pouvoirs, assurant finalement la remarquable croissance occidentale des Trente Glorieuses* » (Pierre-Yves Gomez et Harry Korine, *L'entreprise dans la démocratie*, p.132).

La législation de certains pays va même jusqu'à reconnaître la nécessité d'une influence des syndicats sur la direction des entreprises, à l'image de l'instauration des Work Councils en Angleterre et des Comités d'entreprise en France. Ces dispositifs permettent aux salariés d'une part d'être informés des décisions stratégiques de leur entreprise et offre d'autre part la possibilité de donner un avis, souvent consultatif, sur la gestion de celle-ci. C'est en Allemagne que ce système est le plus développé.

Syndicats et cogestion en Allemagne

La cogestion est parfois qualifiée de pierre angulaire du modèle allemand. Ce système vise à augmenter la participation des salariés dans la vie de l'entreprise. Plus spécifiquement, les salariés peuvent jouer un rôle de contrepoids à l'intérieur même du gouvernement des entreprises, en étant associés aux décisions stratégiques et en partageant de ce fait la responsabilité

des choix opérés. Concrètement, les comités d'entreprises disposent d'un droit de veto sur de nombreuses décisions. Dans les entreprises de plus de 500 salariés, le conseil de surveillance est obligatoire, et dans celles de plus de 2000 salariés les sièges doivent être attribués pour moitié aux actionnaires et pour l'autre moitié aux représentants des salariés. Ce système explique en partie la faiblesse des contestations et des conflits Outre-Rhin.

B - La coopération peut nécessiter la mise en place d'une hiérarchie

Avec l'extension du salariat et la concentration de la production sous un même toit (au sein des manufactures, des usines et des bureaux), il est devenu essentiel de trouver comment faire travailler, coordonner et commander des salariés aussi nombreux que différents. Il est ainsi question de chercher à répondre à un triple problème : la répartition des activités entre salariés, la répartition des ordres de commandement et la mobilisation des salariés. L'enjeu de la répartition des tâches relève d'une division technique (ou horizontale) du travail mais aussi de la gestion des relations de commandement et de responsabilité relève d'une division hiérarchique (ou verticale) du travail. Plus précisément, « *il y a hiérarchie entre deux sous-ensembles de participants A et B quand le sous ensemble B se réfère aux objectifs du sous ensemble A plutôt qu'à ses propres lorsqu'il prend une décision, et subordonne sa décision à celle de A lorsqu'il y a conflit. On peut alors qualifier A de sous-ensemble des décisions, et B de sous-ensemble d'exécution* »¹⁰. La coopération n'est donc pas spontanée au sein de l'entreprise, elle nécessite une délimitation claire des positions : des individus doivent obéir à d'autres individus qui peuvent les commander du fait de la délégation d'autorité dont ils bénéficient.

Encadré pour le professeur - La firme, un mode de coordination fondée sur la hiérarchie

Lorsque dans son article fondateur Ronald Coase (Ronald Coase, *The nature of the firm*, 1937) soulève la question de la nature de la firme, il propose à la fois de déterminer ses caractéristiques et de justifier de son existence. Pour lui, la firme est un mode de coordination des activités économiques alternatif au marché. Si ce dernier permet de coordonner les comportements des agents économiques par les prix, la firme apparaît comme un mode de coordination administrative, c'est-à-dire fondé sur la hiérarchie. Or il est tout à fait possible de produire des biens et des services en n'ayant recours qu'au marché, c'est-à-dire en par effectuant de nombreux échanges commerciaux en vue d'acquiescer les biens et les services nécessaires. Mais ces échanges entraînent des coûts de transaction car elles supposent d'incessantes recherches d'informations et des négociations de contrats systématiques par exemple. La production au sein de l'entreprise entraîne également des coûts, dénommés coûts de coordination. Ce sont ici les dépenses nécessaires au fonctionnement de l'organisation productive, tels que les frais de secrétariat, d'incitation des agents, de contrôle...

La production par la firme, ou en d'autres termes la coordination des activités par la hiérarchie

10 Définition de Claude Ménard, citée par Bernard Baudry dans *Economie de la firme*, 2003.

chie, s'impose dès lors que les coûts de coordination sont inférieurs aux coûts de transaction.

La firme de type taylorienne a une structure hiérarchique forte, caractérisée par une organisation pyramidale. En plus de la rémunération au rendement et d'une forte division horizontale du travail, l'Organisation Scientifique du Travail défendue par Taylor repose en effet sur une double division verticale du travail :

- une ligne hiérarchique de type militaire établit une hiérarchie entre les rôles de décision et ceux d'exécution,
- un classement hiérarchique est opéré entre d'une part le travail de conception assuré par les ingénieurs du bureau des méthodes et les cols blancs plus qualifiés, et d'autre part le travail de fabrication assuré par les cols bleus, peu ou pas qualifiés.

Au sein des organisations bureaucratiques et hiérarchiques caractérisées par Max Weber, les rôles professionnels sont davantage déterminés par la position relative des fonctions occupées. L'autonomie professionnelle et l'initiative individuelle tendent ainsi à disparaître. L'activité de chacun dépend en effet alors étroitement des instructions reçues par l'échelon supérieur. Plus l'autorité s'applique à des rôles, et non à des personnes, moins elle devrait entraîner de conflits. Les règles impersonnelles et connues de tous, caractéristiques des organisations bureaucratiques, devraient également permettre de limiter les tensions et donc de prévenir l'apparition de conflits. L'établissement de règles relatives à l'embauche, aux rémunérations et aux promotions constituent des règles du jeu acceptées par les différentes parties présentes au sein de l'organisation.

Mais la hiérarchie du système bureaucratique ne peut éviter l'émergence de relations informelles. Michel Crozier analyse le fonctionnement des ateliers de production de la société nationale d'exploitation industrielle des tabacs et allumettes (SEITA), une entreprise bureaucratique et hiérarchisée. L'atelier se compose de trois catégories de personnel : les chefs d'atelier, les ouvrières de production (à faible qualification) et les ouvriers chargés de l'entretien des machines. Ces derniers sont qualifiés, forment un groupe soudé et ne dépendent pas hiérarchiquement du chef d'atelier à qui ils s'opposent systématiquement. Entre ces trois groupes, la division du travail est donc très nette, mais il n'existe pas de solidarité et les relations sont plutôt mauvaises, le groupe des ouvriers d'entretien ayant par exemple tendance à mépriser les ouvrières.

Les règles impersonnelles fixées a priori visent à éviter les conflits et l'organisation hiérarchique cherche à régler les moindres détails. Cependant, toute organisation fait face à des situations imprévues, comme par exemple des pannes. Ces petits grains de sable viennent alors gripper les rouages des relations hiérarchiques et créent un climat d'incertitude donnant lieu à des relations de pouvoir. Les pannes créent par exemple des zones d'incertitudes, conférant ainsi une importante source de pouvoir aux ouvriers d'entretien, seuls capables de réparer les

machines. Les relations hiérarchiques sont alors court-circuitées : les ouvrières comme les chefs d'ateliers, dépendants du bon vouloir des ouvriers d'entretien, vont chercher à obtenir d'eux le meilleur traitement possible.

Encadré pour le professeur - l'entreprise libérée, solution aux dérives de l'entreprise hiérarchique pyramidale ?

Si la forme traditionnelle et hiérarchique de l'entreprise ne peut être améliorée, elle devrait alors être profondément transformée. L'entreprise libérée (Voir le livre de Isaac Getz et Brian Carney, *Liberté & Cie. Quand la liberté des salariés fait le succès des entreprises*) apparaît comme une solution radicale aux dysfonctionnements engendrés par la structure hiérarchique des entreprises. L'idée est tout simplement d'en finir avec la vision taylorienne, pyramidale et bureaucratique. Pour cela il faudrait accorder davantage de confiance aux salariés, qui seraient les mieux placés pour connaître leur travail, résoudre leurs problèmes et proposer des innovations liées à leur activité quotidienne. Le pouvoir de décision est alors entre les mains des salariés, et non dans ceux de leurs supérieurs. C'est à eux de décider des actions à entreprendre et donc d'orienter l'entreprise, conformément à la vision qu'ils s'en font. En conséquence il serait alors possible de les libérer à la fois de consignes et de règles trop exigeantes, mais aussi de contrôles oppressants. A son arrivée à la tête de FAVI, entreprise libérée installée en Picardie, un dirigeant a ainsi décidé de supprimer « la carotte » (les primes ont été supprimées et intégrées au salaire), mais aussi le « bâton » (suppression des pointes, fin des sonneries...).

L'entreprise libérée semble donc pétrie de qualités. Pour autant certaines limites peuvent être pointées. Ainsi, il n'existe ni modèle ni démarche unique à suivre, tout dépend du contexte et de l'environnement, ce qui complexifie donc la « libération » de l'entreprise. Des exemples peuvent toutefois illustrer la diversité des types d'organisations. Gore-Tex est une entreprise de tissu technique, comptant 10 000 salariés dans 45 pays. Elle s'articule autour d'unités de production (250 personnes maximum), relativement autonomes et dirigées par un leader naturel désigné au sein de l'équipe. L'évaluation des salariés est collégiale (chacun note les autres). La fameuse entreprise de moto Harley Davidson est un autre exemple. Elle est divisée en trois grands cercles : « produire », « créer la demande » et « support » (ce dernier regroupant les fonctions d'administration, de gestion et de ressources humaines). Aucun de ces cercles n'est structurée en unité hiérarchique : les leaders sont multiples et tournent. Ces derniers forment le comité de direction et conseillent le dirigeant, qui reste pour autant le décideur final.

Par ailleurs, si la réduction des niveaux hiérarchiques conduit à la suppression de nombreuses fonctions de contrôleur, cela ne signifie pas pour autant la suppression totale du contrôle. Comme les évaluations et les contrôles sont effectués collectivement, l'entreprise s'expose à un contrôle permanent, de tout le monde par tout le monde, au risque d'une suspicion généralisée.

C - L'entreprise est aussi un lieu de conflits

Le conflit peut être défini comme une interaction entre plusieurs individus aux positions antagonistes, et désirant imposer leur point de vue. Il est inhérent à toutes relations sociales, notamment dans le cadre spécifique de l'entreprise, intégrant de nombreuses parties prenantes aux intérêts divergents. Un des enjeux essentiels du fonctionnement de l'entreprise est donc de savoir comme faire coopérer les différents individus qui la composent alors même qu'ils n'ont souvent pas les mêmes intérêts. Cette question se pose à des degrés divers selon la taille des organisations. Les petites entreprises ont en effet une organisation plus simple, avec des rôles individuels peu différenciés. Mais l'accroissement de la taille implique une complexification de l'organisation et une plus grande différenciation des fonctions.

Encadré pour le professeur - Quelques théories à propos des conflits

Georg Simmel confère une dimension sociale au conflit. Il permettrait à l'individu d'avoir le sentiment d'exister dans une relation sociale, sans être écrasé. Le conflit structure les relations sociales et contribue à renforcer, voire créer, une identité sociale. Simmel observe en outre que plus les individus sont proches, plus le conflit tend à être vif.

Pour Ralf Dahrendorff, les rapports de domination, et plus spécifiquement la distribution inégale de l'autorité, ont un rôle fondamental dans l'émergence des conflits au sein des organisations. L'apparition, l'intensité et la violence des conflits peuvent toutefois être régulées par des institutions comme les syndicats de salariés, les organisations patronales, le droit du travail, les conventions collectives par exemple.

Dans *Les fonctions du conflit social* (1956), Lewis A. Coser met en exergue la réduction des conflits que permet l'adhésion des individus à plusieurs groupes (églises, partis politiques, syndicats, etc.) dans les sociétés modernes, ces individus ne s'identifiant plus à un groupe d'appartenance exclusif. Il remarque aussi que le conflit social peut favoriser la cohésion du groupe en constituant un exutoire aux hostilités, qui permet de préserver les rapports entre groupes antagonistes. Les pays de gouvernance sociale-démocrate, pour qui la défense des intérêts des salariés est centrale, intègrent tout particulièrement ces outils institutionnels de gestion et de stabilisation des conflits.

1 - Le conflit entre managers et actionnaires

Si ce conflit est caractéristique du modèle de corporate governance et des divergences d'intérêts entre manager et actionnaires. Il est cependant bien plus ancien. Dès 1776, Adam Smith met en évidence une divergence d'intérêts entre propriétaires et dirigeants : « *Les directeurs des compagnies (cotées) étant les gestionnaires de l'argent d'autrui plutôt que de leur propre argent on ne peut guère s'attendre à ce qu'ils y apportent la même vigilance exacte et soucieuse*

que les associés apportent souvent dans le maniement de leurs fonds ».

Les grandes entreprises connaissent une séparation de leur gestion, aux mains des managers, et de leur propriété, aux mains d'un grand nombre d'actionnaires. La théorie de l'agence (présentée en annexe), offre un cadre d'analyse particulièrement adapté à ce conflit. Les intérêts des deux catégories d'agents, propriétaires et managers, sont différents notamment car la rémunération de ces derniers n'est pas liée à leurs performances ou aux résultats de l'entreprise (i.e. le profit). Les managers vont chercher à atteindre des objectifs qui leur sont propres, au détriment de ceux des actionnaires. Les managers chercheraient par exemple à améliorer leur statut (salaire, logements de fonction...), leur prestige (relié au chiffre d'affaire plutôt qu'au profit), leur réputation auprès de potentiels futurs employeurs... (le professeur pourra se référer à l'encadré ci-après pour une description plus détaillée de ces points). Les managers disposent d'un avantage informationnel car ils sont recrutés sur des compétences techniques spécifiques, rendant le contrôle de leurs actions difficiles. Ce problème est accentué par l'éloignement et l'atomisation des actionnaires, qui tendent à les rendre plus passifs et moins incités à exercer leur fonction de contrôle.

La divergence d'intérêt tient également à la différence de risques encourus par les actionnaires par rapport aux managers. Le risque de l'actionnaire est en effet limité à leur investissement dans la firme, ce qui ne représente le plus souvent qu'une fraction de leur richesse. Le dirigeant est totalement engagé dans l'entreprise, et donc plus exposé au risque. Il peut en effet perdre son emploi, donc une partie importante de ses revenus actuels, et par la même détériorer sa réputation sur le marché du travail des dirigeants, dépréciant donc ses revenus futurs. En raison de ses risques plus élevés, le dirigeant aura tendance à privilégier les investissements moins risqués, avec une rentabilité plus certaine. Or les actionnaires investisseurs ne recherchent pas spécialement à assurer la pérennité de l'entreprise, mais plutôt la pérennité de leur portefeuille, ce dernier étant composé d'actions de différentes entreprises. Les actionnaires seraient donc plus enclins à ce que les investissements de l'entreprise soient risqués, afin de leur apporter une rentabilité forte et rapide.

Il existe toutefois des solutions à ces conflits d'intérêts entre managers et propriétaires : l'État par exemple peut mettre en place des réglementations visant à augmenter la qualité de l'information disponible pour les actionnaires en instaurant des règles de comptabilité plus strictes et en créant un organisme en charge du contrôle et de la régulation des marchés financiers ; les actionnaires peuvent également mettre en place un système de rémunération du manager indexé sur ses performances, comme les stock-options par exemple. D'autres mesures sont présentées en annexe.

Encadré - Des « stock-options » pour faire converger les intérêts des actionnaires et des managers

Tous salariés d'une société cotée peut bénéficier de stock-options, mais dans la pratique ce

sont le plus souvent les dirigeants qui se voient offrir ce type de rémunération. Dans ce système, un salarié se voit offrir une option d'achat futur sur une certaine quantité d'actions de l'entreprise, à un cours plus favorable (par exemple à 5€ au lieu de 10€ par titre). Plus tard, il pourra lever cette option d'achat et acquérir les actions à un prix préférentiel, ce qui lui permet alors de bénéficier d'une plus-value d'acquisition. Par exemple si le cours de l'action a augmenté à 20€, il réalise une plus-value d'acquisition de 20€ (le prix public de l'action) - 5€ (prix préférentiel) = 15€ par titre. Le salarié peut par la suite décider de céder les actions et de les vendre au cours en vigueur, et ainsi réaliser une plus-value de cession. En poursuivant notre exemple, si le cours de l'action est de 40€ au moment de la vente de ses titres, il réalisera une plus-value de cession de 40€ (prix de vente) - 20€ (valeur réelle à la date de levée d'option), soit 20€ par titre. Au final, le bénéficiaire de la stock option cumulera les deux plus-values, soit 15€ + 20€ = 35€ par titre.

Le manager sera donc incité à prendre plus de risque et donc d'aligner ses objectifs sur ceux des actionnaires, en augmentant la valeur actionnariale de l'entreprise. En effet, plus grande sera la valeur future du titre, plus ses revenus seront élevés. Il est incité à prendre des décisions plus risquées qui lui assureront un « revenu plus élevé. Selon Patrick Artus et Marie-Paule Virard les stock-options représentaient 29 % des rémunérations des PDG du CAC 40 en 2016.

Encadré pour le professeur - Les intérêts propres des managers

William Baumol précisera en 1959 que les intérêts des managers sont davantage centrés sur les enjeux productifs, et plus particulièrement sur l'augmentation du chiffre d'affaire. Plus spécifiquement, la fonction d'utilité des managers est croissante du chiffre d'affaire, sous contrainte d'atteindre un niveau de profit minimum pour la firme, pour satisfaire à minima les actionnaires. Cette volonté d'augmenter le chiffre d'affaire de l'entreprise, plutôt que son profit, apparaît comme rationnel pour les managers car ce résultat leur confère un certain prestige. Il est tout aussi rationnel pour les actionnaires, en tant que créancier résiduel, de rechercher à ce que l'entreprise réalise le plus de profit. Ils ne perçoivent en effet des dividendes que lorsque l'entreprise dégage un surplus, c'est-à-dire lorsque le solde résiduel est positif, une fois toutes les charges de l'entreprises payées.

Si de prime abord ces objectifs peuvent sembler complémentaires et aller de pair, dans les faits la maximisation du profit d'une entreprise ne passe pas nécessairement par la maximisation de son chiffre d'affaire. De surcroît, une hausse du chiffre d'affaire est positivement corrélée à la place de la firme sur les marchés, ce qui augmente le pouvoir de négociation des managers et leur permet d'envoyer un signal positif aux institutions bancaires. Le recours au financement intermédié est ainsi facilité ce qui permet à la firme de croître plus rapidement, bénéficiant encore à l'image des dirigeants (effet de réputation, amélioration de leur CV...). Olivier Williamson élargit le panel des objectifs des managers. Les dirigeants chercheraient à obtenir des rémunérations élevées, des privilèges en nature, améliorer leur statut (prestige) et enfin assurer une plus grande sécurité de leur position. Pour atteindre ces objectifs, les managers seraient plus enclins à engager des dépenses importantes, voiture de fonction luxueuse, logements de fonction fastueux mais aussi en engageant des investissements discrétionnaires

afin de rendre indispensable (par exemple en orientant les investissements dans un domaine où le manager a de grandes compétences). Le manager peut aussi être tenté de mener une gestion du personnel plus laxiste pouvant entraîner des sureffectifs de crainte des conflits inhérents à des plans de restructuration et d'éventuels licenciements, ou pour augmenter l'efficacité de la firme qu'il dirige (et ceci parfois au détriment de l'efficience).

2 - Les conflits entre salariés et la direction des entreprises

L'entreprise apparaît comme un lieu particulièrement sujet aux conflits, notamment entre les salariés et la direction de l'entreprise. Les conflits du travail, opposant salariés et employeurs sur des enjeux professionnels telles que les rémunérations et les conditions de travail, occupent une place centrale dans la sphère productive.

En cas de désaccord avec la direction, et conformément aux travaux d'Albert Hirschman, un salarié dispose de trois stratégies. Il peut ainsi exprimer son mécontentement par la prise de parole (stratégie de *Voice*), tant à l'intérieur de l'entreprise que par une prise de parole publique (lettre ouverte, tribune dans les journaux...). Cette première option intègre la syndicalisation : le salarié décide d'adhérer à un syndicat, association indépendante de travailleurs, afin de défendre et promouvoir des intérêts individuels et collectifs. Les syndicats constituent avec les organisations patronales les « partenaires sociaux » et sont, à ce titre, chargés d'assurer le dialogue social, parfois sous le contrôle et l'arbitrage de l'État. Une seconde voie d'action consiste en un retrait du salarié (stratégie d'*Exit*). Ce retrait peut être partiel (le salarié s'investit moins), ou définitif (il décide de quitter l'entreprise et chercher un nouvel emploi). Enfin, les salariés disposent d'une troisième option en se pliant aux décisions de leur hiérarchie (stratégie de *Loyalty*), soit faute d'alternative, soit par craintes de représailles de la part de l'employeur (notamment sur les évolutions de carrière)

Les conflits du travail peuvent prendre plusieurs formes. La grève, cessation concertée du travail par les salariés cherchant à faire valoir leurs revendications de nature professionnelle, est souvent qualifiée de forme institutionnalisée et traditionnelle de conflit du travail. En France, la fin des années 1960 marque la fin d'une trêve des conflits du travail survenue au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale. Les conflits du travail, et plus spécifiquement les grèves, vont alors se multiplier et s'intensifier (devenant parfois violents). Les grèves ont permis de satisfaire nombre de requêtes des salariés, comme l'instauration d'un salaire minimum et la présence de représentants syndicaux au sein des entreprises suite aux mouvements de 1968. Plus récemment, et à l'échelon des entreprises, les grèves ont aussi abouti à des succès pour les travailleurs, comme l'illustre la réintégration par Volkswagen et Mercedes Benz de 1500 salariés licenciés suite aux grèves organisées au Brésil en 2015.

Mais depuis 1975, les grèves connaissent un net recul. La DARES (Direction de l'animation et de la recherche des études et des statistiques du ministère de l'Emploi) estime un

total de 3,5 millions de journées individuelles non travaillées pour fait de grève (JINT) dans les entreprises (entreprises de transports comprises) en 1975, contre près de 195 000 JINT (entreprises de transports non comprises) en 2004. La chute se poursuit entre 2005 et 2017, avec respectivement 164 et 71 JINT pour 1 000 salariés en emploi (dans les entreprises de 10 salariés ou plus). Selon une étude de la DARES de 2019, 1,9 % des entreprises de 10 salariés ou plus du secteur marchand non agricole déclarent avoir connu une grève ou un débrayage au cours de l'année 2017. La part des entreprises connaissant une grève croît avec leur taille, de 0,6 % pour les entreprises de 10 à 49 salariés, à 32,2 % pour celles composées de 500 salariés ou plus. Selon cette même source, les rémunérations constituent le premier motif d'arrêt collectif de travail, 60 % des entreprises ayant connu une grève en 2017 déclarent ce motif. Suivent ensuite les problèmes des conditions de travail et de temps de travail (avec respectivement 18 % et 9 % des entreprises ayant connu une grève).

Ce déclin de la grève comme forme emblématique du conflit de travail est corrélé à une crise du syndicalisme, c'est-à-dire un affaiblissement de la légitimité et de l'influence des syndicats dans l'entreprise. Aujourd'hui en France, seul un salarié sur 10 est syndiqué. Les écarts sont toutefois importants selon les secteurs d'activité et la taille de l'entreprise. Le taux de syndicalisation est d'environ 8 %, pour les salariés du privé, contre 19 % dans le secteur public. Ces chiffres paraissent faibles mais s'expliquent par le fait que la syndicalisation apporte peu d'avantages aux salariés en France : contrairement à d'autres pays, les syndicats négocient pour l'ensemble des salariés, et non pour leurs seuls adhérents. De plus, leur légitimité et leur place dans le dialogue social ne dépend pas du nombre d'adhérents, mais des résultats aux élections professionnelles (au comité social et économique par exemple).

La diminution du recours à la grève peut s'interpréter comme un renoncement chez les salariés, par peur du chômage et de la précarité mais le conflit en entreprise peut aussi se manifester sous d'autres formes. Les conflits du travail se sont en effet diversifiés, à l'image des manifestations, des pétitions, des occupations de site, des blocages d'accès, des boycotts... Selon la DARES, 1,5 % des entreprises déclarent avoir connu en 2017 au moins une forme de mobilisation collective différente de la grève. Les formes traditionnelles et alternatives de conflictualités ne s'opposent d'ailleurs pas forcément. Parmi les entreprises ayant connu une grève en 2017, près de 18 % déclarent au moins une autre forme de mobilisation collective. Les conflits du travail tendent également à s'individualiser, avec davantage de recours aux tribunaux, à l'absentéisme, à la démission, aux pétitions, voire au sabotage de la production.

Des solutions existent pour limiter les conflits entre employeur et employés. Une meilleure intégration des salariés au sein des composantes décisionnelles de l'entreprise (CA, CE...) permettrait une définition conjointe des normes de travail, qui seraient alors mieux acceptées par les travailleurs. Une autre solution serait de mettre en place un marché interne du travail au sein de l'entreprise, offrant de réelles perspectives de carrières aux salariés en son sein. Dans cette optique, l'octroi de salaires supérieurs à la productivité marginale du travail

(dans la logique de la théorie du salaire d'efficienne) favoriserait les comportements coopératifs et permettrait à l'employeur de conserver les salariés les plus qualifiés et les plus motivés au sein de l'entreprise (mieux rémunérés, ces salariés auraient du mal à trouver salaire équivalent dans d'autres entreprises).

Encadré pour le professeur - La dégradation des conditions de travail

De nombreuses études pointent les dangers, tant pour les salariés que pour les entreprises, d'une dégradation des conditions de travail. Ces dernières recouvrent à la fois les conditions physiques (charge lourde, bruit, chaleur...) et les conditions organisationnelles (cadences, horaires, travail dans l'urgence...) du travail. Si les dérives de l'OST ont depuis longtemps été dénoncées et ont donné lieu à des ajustements, les dégradations des conditions de travail prennent de nos jours d'autres formes. Cinq aspects caractérisent principalement ces dégradations : l'accroissement des contraintes psychologiques en lien avec l'informatisation, les contraintes de rythme de travail, le respect des normes et délais avec la généralisation des flux tendus, la perte des marges d'autonomie et la dégradation physique, mentale, marchande et industrielle inégalement répartie.

Les risques psychosociaux (menace, agressivité, stress, harcèlement moral ou sexuel) touchent une part importante des travailleurs. Selon une enquête de la DARES réalisée en 2016, 45 actifs sur 100 déclarent devoir, toujours ou souvent, se dépêcher. Un quart des actifs avoue craindre de perdre leur emploi et près d'un actif sur dix confie devoir faire des choses dans leur travail qu'il désapprouve. Ces risques psychosociaux peuvent avoir des conséquences sur la santé des travailleurs en termes de maladies cardiovasculaires, de troubles musculo-squelettiques, de dépression et anxiété, d'épuisement professionnel, voire de suicide.

D - Les relations sociales entre les partenaires d'une coopérative

Les coopératives forment avec les associations, les mutuelles et les fondations le secteur de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS). L'Alliance coopérative internationale définit la coopérative comme une « *association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement* ».

Les principes fondateurs des coopératives conduisent à penser la coopération comme un élément fondamental de ces structures. Elles intègrent en effet une forte dimension sociale et sont, à ce titre, amenées à privilégier les rapports humains et sociaux, notamment dans le cadre des relations de travail. Par exemple, les principes démocratique et égalitaire permettent d'accroître la coopération. En effet, alors que dans les entreprises capitalistes les décisions sont prises selon le principe démocratique « une action = une voix », au sein des coopératives chaque associé a le même poids, quel que soit son apport en capital selon la règle « un membre = une voix ». Les salariés, se sentant mieux représentés et plus écoutés, s'investissent davantage dans l'activité collective.

Mais la démocratie participative est plus qu'un principe. C'est un processus social qui implique des pratiques managériales visant à intégrer le pluralisme des visions et des positions des parties prenantes. Or cette mise en œuvre peut s'avérer délicate, si bien que la démocratie demeure parfois plus formelle que réelle. Le principe égalitaire « *un membre = une voix* » risque par ailleurs d'entraîner un émiettement du pouvoir. En effet, la possibilité des membres-associés de faire entendre leur voix lors des assemblées générales ne remet que très peu en cause les hiérarchies établies au sein des grandes structures coopératives. Ainsi, bien que les sociétaires soient considérés comme les acteurs centraux de la gouvernance des banques coopératives, les faibles taux de participation aux assemblées générales vont jusqu'à remettre en cause la pertinence et la légitimité de la structure coopérative de ces établissements bancaires.

Si les coopératives peuvent prendre diverses formes (coopératives de consommateurs, coopératives agricoles, banques coopératives...), l'étude des relations sociales s'avère particulièrement intéressante au sein des SCOP (Société coopérative et participative). Le cadre singulier de ces structures coopératives permet en effet de réduire certaines sources de conflits du travail. Les divergences d'intérêts entre propriétaires et salariés sont moindres car ces derniers apportent à la fois leur travail et du capital à la SCOP dont ils sont membres associés (propriétaires)¹¹. Cette caractéristique favorise alors la coopération entre des partenaires plus enclins à s'engager durablement au sein de la coopérative.

Cette « double fonction » réduit également les motifs de conflits liés aux conditions de travail. Comme les coopérateurs sont à la fois salariés et copropriétaires de la SCOP, ils décident eux-mêmes et collectivement des conditions de travail et des rémunérations, de sorte que les conditions d'exercice et le sens du travail soient privilégiés. Les décisions relatives aux rémunérations sont ainsi conformes aux valeurs de solidarité et d'équité, constitutives des coopératives. L'échelle des salaires apparaît en effet plus resserrée que celle des entreprises du même secteur : au sein des coopératives, les 10 % des salariés les mieux rémunérés gagnent en moyenne 2,7 fois plus que les 10 % les moins bien payés, ce rapport étant de 3,1 dans le secteur privé (selon des estimations de l'Insee de 2012). Chez SCOPIX les salaires les plus bas (touchés par les nouveaux coopérateurs, sans qualification...) ne sont que moitié moindre du plus élevé (touché par le seul cadre de la coopérative, en fin de carrière).

Les SCOP se caractérisent également par des relations hiérarchiques particulières. Si comme toute entreprise elles ont un dirigeant, celui-ci a la particularité d'être élu par les salariés. En toute logique, il devrait donc bénéficier d'une plus grande crédibilité aux yeux des salariés. Mais en réalité ce processus électif ne confère pas automatiquement une plus grande légitimité aux chefs. Chez SCOPIX par exemple, les coopérateurs jouent du principe égalitaire de la structure et tentent par tous les moyens d'empêcher leur hiérarchie d'exercer une quelconque autorité. Les subordonnés détournent, entre autres, l'objectif des entretiens individuels menés par les managers, allant jusqu'à pousser ces derniers à justifier leurs actions plutôt que d'échanger des informa-

11 Dans les faits tous les salariés ne sont pas forcément associés, mais ils ont cependant tous vocation à le devenir.

tions relatives aux rémunérations et aux besoins de formations et d'évolution professionnelles. La présence d'une hiérarchie n'est cependant pas infondée. Au-delà de l'aspect symbolique, elle favorise la confiance nécessaire à la coopération entre les parties prenantes et rassurent les partenaires extérieurs (clients, fournisseurs, banques...), habitués à négocier avec un dirigeant dépositaire de l'autorité. Ensuite, comme la hiérarchie fait converger vers elle les critiques et les tensions, elle permet de canaliser et désamorcer des conflits entre coopérateurs. Les conflits chez SCOPIX par exemple peuvent parfois être violents, comme l'attestent des traces de lutte physique sur des murs. Le cadre rugueux de la culture métallurgique, associé à une parole libérée par la structure démocratique de la SCOP, révèle les conflits au grand jour et génère des tensions entre coopérateurs. Les chefs deviennent alors des cibles, voire des boucs émissaires, permettant de canaliser les tensions.

Encadré pour le professeur : Le secteur de l'ESS et les coopératives

L'ESS regroupe donc une grande diversité de structures dont le dénominateur commun est la volonté de concilier activité économique et utilité sociale. En France, les coopératives sont régies par la loi de 1947 portant sur le statut de la coopération, modifiée en partie par la loi du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire. Les 23 000 entreprises coopératives sont présentes dans 27 secteurs d'activités : de l'agriculture, aux banques, en passant par l'industrie et les transports... Près d'un français sur deux est membre d'au moins une coopérative. Elles emploient près de 900 000 salariés et atteignent un chiffre d'affaires cumulé (filiales incluses) de plus de 240 milliards d'euros.

Si le mouvement coopératif est très ancien, les premières formes modernes d'entreprises coopératives datent du XVIII^e siècle. Des producteurs de lait s'étaient associés pour mettre en commun des moyens de production, d'abord un chaudron puis un chalet fixe, pour la fabrication du fromage. Les bénéfices des ventes étaient ensuite distribués au prorata de la quantité de lait initialement livré. Les bases de l'identité coopérative ont été posées à la suite de l'expérience des pionniers de Rochdale, près de Manchester en Angleterre. L'Alliance coopérative internationale (ACI), association faitière des coopératives au niveau mondial, adoptera et complétera ces principes fondateurs.

Les coopératives, structures hybrides aux multiples parties prenantes

Les coopératives sont des structures hybrides qui répondent à une double logique : une logique économique et marchande, reposant sur des mécanismes de marché et/ou bureaucratiques, et une logique « socio-politique », notamment de par leurs valeurs de solidarité et leurs fonctionnements démocratiques. D'une part, les coopératives se distinguent des sociétés commerciales dont l'objectif principal se limite souvent à la maximisation du profit et à la satisfaction des intérêts de ses propriétaires. D'autre part, les coopératives se différencient aussi des autres structures de l'ESS qui mobilisent des financements publics, des dons et des bénévoles pour remplir leurs missions, et qui ne sont pas soumises aux contraintes d'efficac-

ité économique et de concurrence sur les marchés.

Si la pérennité des coopératives passe par la création de valeur économique, leur activité ne se limite pas à celle-ci. Les coopératives sont au croisement de multiples parties prenantes et doivent, de ce fait, prendre en compte la grande diversité de leurs intérêts. Elles ont en effet vocation à améliorer le bien-être de leur communauté en veillant à la durabilité de leur action, tant au niveau économique que social et environnementale. Comme il semble impossible de terminer un objectif unique, les coopératives sont contraintes de naviguer constamment entre des principes idéologiques humanistes et une réalité économique de marchés en concurrence.

La gouvernance de la coopérative doit aussi s'attacher à garantir un équilibre des rapports entre les quatre grands groupes d'acteurs qui la composent (administrateurs, les sociétaires, les managers et les employés). Au sein de « quadrilatère coopératif », les relations sociales prennent formes autour de deux types de rapports, potentiellement source de tensions et de divergences d'intérêt :

- un rapport de distinction entre sociétariat et activité, c'est-à-dire entre membre de l'association coopérative (les administrateurs et les sociétaires) et les travailleurs (managers et employés). Par exemple les premiers chercheraient à augmenter la rémunération de la propriété de la coopérative alors que les seconds souhaiteraient accroître les revenus du travail.
- un rapport de domination, entre groupes dominants (administrateurs et managers) et groupes dominés (sociétaires et employés). Ces rapports de domination peuvent prendre place dans des conflits hiérarchiques autant sur le lieu de travail (entre managers et salariés) qu'au sein des instances de gouvernances telles que les assemblées générales (entre administrateurs élus et sociétaires).

Bibliographie sommaire

- Abeille-Becker C., Morin T., Rodrigues C., *Entreprise et organisations*, in Beitone A. (dir.) *Économie, Sociologie et Histoire du monde contemporain*, Armand Colin, 2018.
- Alberto T., Combemale P., *Comprendre l'entreprise, théorie, gestion, relations sociales*, Armand Colin, 2010.
- Baudry B., *Économie de la firme*, La Découverte, 2013.
- Bayle E., *Management des entreprises de l'économie sociale et solidaire*, De Boeck Supérieur, 2012.
- Biasutti J.-P., Braquet L., *Comprendre l'entreprise*, Ellipses, 2013.
- .Bressy G., Konkuyt C., *Management et économie des entreprises*, Sirey, 2018.
- Gomez P.Y., Korine H., *L'entreprise dans la démocratie : Une théorie politique du gouvernement des entreprises*, De Boeck, 2015.
- Josien S., Landrieux-Kartochian S., *L'essentiel du management des entreprises*, Gualino, 2019.
- Offerlé M. (dir.), *Patrons en France*, La Découverte, 2017.
- Pérez R., *La gouvernance d'entreprise*, QSJ, 2018.

Saussois J.-M., *Les organisations*, Sciences Humaines, 2016.

Swaton S., de Porter M., *Économie sociale et solidaire*, Dunod, 2015 .

Thuderoz C., *Sociologie des entreprises*, La Découverte, 1997

Tiran A., Uzinidis D. (dir), *Dictionnaire économique de l'entrepreneur*, Classiques Garnier, 2017.

Annexes

Annexe 1 - L'entrepreneur, un concept polysémique et une réalité diverse

Différents termes sont utilisés pour évoquer la personne à la tête de l'entreprise : patron, chef d'entreprise, entrepreneur, PDG, manager... Pourtant ces notions ne recouvrent pas forcément les mêmes fonctions dans l'entreprise. L'entrepreneur désigne à la fois le propriétaire et le dirigeant, même si dans la réalité ses décisions sont partagées (avec des associés par exemple). Il organise les ressources pour réaliser la production et vendre les produits sur les marchés. La notion singulière de l'entrepreneur a laissé place à une conception plurielle de la profession en raison de la diversité des profils qui la composent. Des tendances communes perdurent néanmoins, comme l'idée qu'un entrepreneur serait capable de découvrir, de se saisir d'opportunités inédites, de prendre des risques, et qu'il constituerait une puissance créatrice. Beaucoup sont également unis par le même désir de liberté, d'autonomie, de flexibilité dans le travail, et par la recherche de collaboration, d'équilibre entre le personnel et le professionnel, d'une meilleure rémunération et par l'envie de changer le monde ou de relever des défis. De plus en plus diplômés et formés à leur profession, ils développent leurs projets de création dès la sortie des études, voire même, pour 20 % des étudiants, durant leur cursus, grâce à l'intensification de l'enseignement de disciplines propres à l'entrepreneuriat. Parallèlement à cette augmentation des niveaux de diplôme, la profession connaît une féminisation lente (40 % des créateurs sont des femmes). Par ailleurs, la porosité entre salariat et création d'entreprise augmente. Certains entrepreneurs y voient, au-delà d'un statut professionnel, une manière d'envisager leur vie personnelle, d'améliorer leur mode de vie plutôt que leur niveau de vie (gain existentiel). Le métier d'entrepreneur évolue aussi, dans tous les secteurs, en raison du contexte concurrentiel mondial et du développement des technologies web et numériques, qui forcent régulièrement les entrepreneurs à tenter, tester, évaluer, améliorer et faire de nouvelles propositions à leurs clients. L'entrepreneur est toutefois animé de nouvelles dynamiques, héritées des différentes crises économiques et de la conscience du caractère épuisable des ressources (développement des fab lab..). A cela s'ajoutent les tendances au partage et à la consommation collaborative, qui progressent dans les usages et qui se traduisent notamment, chez les entrepreneurs, par des collaborations entre secteurs parfois très différents, des installations dans des nouveaux espaces (« tiers lieux ») et un travail collectif de réinvention des pratiques.

Annexe 2 - Une photographie du patronat aujourd'hui en France

Dans *Patrons en France*, ouvrage dirigé par Michel Offerlé, Cédric Hugré présente une photographie du patronat et précise dès le début que cet exercice est particulièrement compliqué, notamment du fait d'un problème de nomenclature au sein de la grille des PCS établie par l'INSEE. Le critère de distinction entre indépendant et salarié est pourtant central dans la nomenclature, comme le démontre l'existence du groupe 2 des PCS regroupant les artisans, les commerçants et les chefs d'entreprises. Mais il existe un problème quant à la place des cadres les plus hauts placés dans la hiérarchie des entreprises : ces derniers sont certes salariés, mais leur fonction d'encadrement et de direction, leurs revenus, ainsi que leurs modes de vie et de consommation, les rapprochent davantage des grands chefs d'entreprises. Ces derniers peuvent ainsi s'identifier naturellement au patronat puisqu'ils en endossent, en grande partie, les fonctions (développement commercial, maîtrise des ressources humaines, maîtrise de la production et compte d'exploitation).

Il précise ainsi que l'identification des grands traits des dirigeants d'entreprises en France est complexifiée par la diversité des profils qui composent cet ensemble, et par le fait qu'à partir des années 1950, l'enjeu de la catégorisation statistique des chefs d'entreprises ait principalement reposé sur la distinction entre « petits » et « gros » patrons. L'exploitation des enquêtes Emploi de l'Insee menées sur les années 1990 et 2010 permet de dresser un portrait nuancé de cette profession, en en dégagant les principales caractéristiques ainsi que les évolutions sur la période couverte par ces enquêtes.

En comparaison à d'autres groupes sociaux, la profession de chef d'entreprise est peu féminisée : dans les années 2010, seulement 18 % des emplois sont occupés par des femmes. Toutefois, en un peu plus de vingt ans, on observe une féminisation de la profession, bien que partielle : tandis qu'un pôle du patronat voit le nombre de femmes augmenter, l'autre conserve, parallèlement, une part d'hommes stable, voire en légère progression.

Ainsi, les chefs de petites entreprises (de 10 à 49 salariés) du commerce et des services, et les chefs des grandes entreprises (500 salariés et plus), sont les professions où la part de femmes est aujourd'hui la plus importante (entre 20 % et 25 %), et se trouve en progression sur les vingt dernières années.

A l'inverse, les chefs des petites entreprises du bâtiment, de l'industrie et du transport et les chefs des moyennes entreprises (de 50 à 499 salariés) sont peu, et de moins en moins, féminisés (respectivement 11 % et 13 %, soit une baisse comprise entre 2 et 4 points).

La profession de chef d'entreprise est la seconde plus âgée, après celle des agriculteurs. La proportion de personnes actives de plus de 50 et de 60 ans y est très importante, représentant aujourd'hui 41 % des effectifs, une tendance par ailleurs stable depuis les années 1990. Seulement 3 % des actifs de 20 à 29 ans figurent dans cette catégorie professionnelle, ce qui confirme que l'entrée dans cette profession est plus tardive que dans les professions salariées.

Entre 43 % et 45 % des chefs des moyennes et des grandes entreprises ont plus de 50 ans, contre 40 % pour les chefs des petites entreprises. Néanmoins, si on peut observer une

progression de l'activité des plus de 50 ans pour les chefs des petites entreprises du commerce et des services (+3 points), l'activité des patrons des petites entreprises du bâtiment, de l'industrie et des transports, ainsi que celle des patrons de moyennes entreprises, subit une diminution (respectivement -6 et -5 points).

Globalement moins diplômés que d'autres professionnels, la proportion de diplômés de l'enseignement supérieur a cependant augmenté de manière notable parmi les chefs d'entreprises ces vingt dernières années, témoignant du caractère incontournable des longues études pour cette profession. Ils sont ainsi détenteurs pour moitié, dans les années 2010, d'un bac + 2 au minimum, contre 37 % dans les années 1990. Cette proportion est encore plus élevée pour les patrons de grandes entreprises : 4 sur 5 en sont titulaires et, parmi eux, 6 sur 10 possèdent même un diplôme supérieur ou égal à bac + 3. Les chefs des moyennes entreprises affichent la même part de diplômés bac + 3 et plus, alors qu'ils étaient seulement 3 sur 10 dans les années 1990. Les patrons des petites entreprises suivent la même tendance, mais de manière moins flagrante pour ceux du bâtiment, de l'industrie et des transports (seulement un cinquième dispose actuellement d'un diplôme supérieur ou égal à bac + 3).

Par ailleurs, les titulaires de baccalauréat ou de diplômes équivalents ont également fortement progressé parmi les chefs d'entreprises (22 %, + 9 points). Parallèlement, en vingt ans, la proportion de titulaires du certificat d'aptitude professionnelle (CAP) et du brevet d'études professionnelles (BEP) a diminué parmi eux (de 40 à 33 %). Enfin, la part de non-diplômés est devenue marginale chez les chefs d'entreprises de plus de 10 salariés.

La part d'étrangers ne représente que 2 % des patrons des moyennes et des grandes entreprises. Cette part atteint 5 % chez les chefs des petites entreprises du bâtiment, de l'industrie et du transport, au sein desquels ils sont les mieux représentés.

En vingt ans, la proportion d'enfants d'agriculteurs et d'indépendants a sensiblement baissé au sein de la population des chefs d'entreprises, tandis que la part d'enfants de cadres et de professions intermédiaires a augmenté de manière tout aussi marquée. Ces évolutions varient toutefois selon la taille de l'entreprise et son secteur : les patrons des petites entreprises des secteurs du bâtiment, de l'industrie et du transport sont ainsi marqués par une proportion de pères cadres et professions intermédiaires plus faible (17 %) que les autres chefs d'entreprise, tandis que la part des enfants d'agriculteurs et d'indépendants dans leurs rangs reste élevée (58 %).

Les chefs des moyennes et des grandes entreprises se caractérisent, quant à eux, par des origines sociales majoritairement élevées. Entre 4 et 5 sur 10 sont issus d'une famille où le père est membre des cadres et professions intellectuelles supérieures, ou des professions intermédiaires ; les enfants d'ouvriers et d'employés ne représentent qu'entre 24 % et 29 % de ces chefs d'entreprises.

Les entretiens réalisés par les auteurs ont permis de dresser quelques traits marquants des patrons en France.

La conclusion de l'ouvrage collectif Patron en France nous permet d'élargir la vision sur le monde des chefs d'entreprise. Ces entretiens permettent en effet d'avoir des propos sur ce

champ social particulier des chefs. Leur propre regard est donc éclairant.

A la suite de ces entretiens sociologiques, Michel Offerlé conclut qu'un patron se définit avant tout comme une personne « hors du monde salarial ». Les entretiens révèlent souvent que les patrons renvoient les salariés à un certain confort, lié à la délimitation très claire entre temps travaillé et temps non travaillé. Les « 35 heures » sont d'ailleurs souvent décriées et associées à un manque d'implication du salarié au sein de l'entreprise, voire le symptôme d'un manque d'ambition de sa part. Les auteurs notent ensuite, à ce sujet, un certain ethnocentrisme des patrons à propos de leur volonté de « s'en sortir » et de la charge de travail qu'ils peuvent (et acceptent de) réaliser, par sens du sacrifice, à l'opposé des « glandeurs », des « feignants », des « chômeurs professionnels », ou encore des fonctionnaires.

Profession faiblement féminisée, les femmes occupent une place restreinte à la tête des très grandes entreprises ; les entretiens menés permettent toutefois de mettre en évidence les rôles variés des « femmes de patron », dont les positions et les engagements au sein de l'entreprise peuvent varier du tout au tout, allant de femme au foyer sans implication dans l'entreprise à membre de la direction.

Témoignant de l'aspect hétéroclite de cet ensemble, la définition du patronat emprunte différentes formes, certains chefs d'entreprise choisissant de se définir de manière plurielle ou circonstancielle (« producteur, parfois entrepreneur, parfois photographe, artiste ») quand d'autres préfèrent nier strictement le caractère entrepreneurial de leur position, en désaccord avec le style de vie et le statut qui en découlent, voire jugeant que l'entrepreneur est « une race à part », à laquelle ils n'adhèrent pas. A cela s'ajoute le fait que l'émergence de nouveaux outils (numériques notamment) encourage les particuliers à devenir entrepreneurs, rendant les frontières entre salariat et indépendance plus floues.

La définition du patronat est également envisagée, par certains chefs d'entreprises interrogés, du point de vue de la position d'employeur, qu'ils considèrent essentielle (« il faut au moins avoir créé un emploi, sinon on est un indépendant »). Ceux-ci ne s'accordent en outre pas toujours sur le terme « patron », une réalité désignée par des termes multiples (« employeur », « chef d'entreprise », « manager », « dirigeant », « gérant », « directeur », etc.).

Beaucoup s'accordent toutefois à dire que la notion de prise de risque est essentielle à la définition du patronat, ce qui s'inscrit à l'opposé des parcours des hauts fonctionnaires « nommés par le pouvoir », qui « n'ont jamais pris un vrai risque de leur vie ». La notion d'engagement à la fois spatial (« ceux qui sont sur le terrain ») et temporel (« bourreau de travail », « en tête 24 heures sur 24 ») pour l'entreprise, de l'ordre du sacrificiel, est également centrale pour beaucoup d'entre eux.

En complément, l'idée que les qualités propres au chef d'entreprise (« *indépendance d'esprit* », « *audace* », « *goût pour le risque* », etc.) seraient innées, comme une « fibre » ou un héritage quasi génétique, est largement partagée. L'argument est d'ailleurs utilisé par certains patrons interrogés pour réfuter que ces mêmes caractéristiques puissent être acquises par l'intermédiaire de parcours spécifiques dans l'enseignement supérieur (« *l'âme d'un leader, on l'a ou on l'a pas, ça s'apprend pas* »). La profession de dirigeant se rapproche de la profession poli-

tique dans le sens où il est reconnu par un grand nombre de chefs d'entreprises que les parts d'inventivité, de hasard et de débrouillardise que leurs fonctions requièrent ne peuvent pas faire l'objet d'un enseignement strictement institutionnel.

Les capitaux économiques, sociaux et culturels des patrons sont très hétéroclites : capital monétaire hérité ou construit, origine sociale et niveau de diplôme très variables (même si la proportion de diplômés augmente de manière significative chez les chefs d'entreprises depuis une vingtaine d'années), se traduisant jusque dans les centres d'intérêt (opéra chez certains grands patrons, football pour les moyens patrons, qui tendent par ailleurs à valoriser une plus grande proximité avec leurs salariés).

Les motifs d'entrée dans l'entrepreneuriat témoignent aussi d'une grande variété de profils : ruptures biographiques (décès, chômage, rupture familiale), vocation et nécessité d'assouvir « *un besoin de reconnaissance externe* », ou volonté de rompre avec une position de dépendance (dans ses relations hiérarchiques, notamment), sont autant de raisons pouvant mener un individu à quitter le travail salarié pour devenir patron.

La manière de percevoir son entreprise et ses produits (avec fierté ou mépris), ainsi que d'être perçus à plus grande échelle (comparaison avec des plus « grands patrons »), crée également un fractionnement implicite au sein de la profession, au-delà des critères précités. Les patrons de PME dont le capital est très territorialisé tendent à se considérer comme le « bas du patronat », face aux patrons de grandes entreprises implantées sur l'ensemble du territoire national et international (« haut du patronat »). Suivant la même logique, certains esquissent un spectre sur lequel serait placé, à une extrémité, les entrepreneurs qui assument des fonctions de dirigeant sans que leur patrimoine ne soit mis en péril, et, à une autre, ceux qui risquent tout (capital financier ou immobilier, vie de famille, etc.).

Ce facteur risque est cité de manière récurrente dans les entretiens recueillis. Il semble même, pour beaucoup, poser les bases d'une ultime distinction, qui toucherait davantage à la dynamique poursuivie par l'entrepreneur, et qui séparerait de manière essentielle les entrepreneurs poursuivant une logique de vie, voire de survie professionnelle (et parfois personnelle) et ceux qui poursuivent exclusivement une logique de gain et d'accroissement. Ainsi, quand certains chefs d'entreprises ont pour objectif d'atteindre un « point d'équilibre » permettant de maintenir la vitalité de leur activité, sans toutefois grossir ni se développer davantage si cela n'est pas utile, d'autres ont pour préoccupation centrale le développement et l'enrichissement de leur activité, ce qui paraît souligner la cohabitation de deux idéologies dans l'entrepreneuriat, de deux « races » d'entrepreneurs.

Annexe 3 - Théorie de l'agence et conflits d'intérêts entre propriétaires et dirigeants

Les divergences d'intérêts entre les propriétaires de l'entreprises et les managers peuvent être analysées à l'aide de la théorie de l'agence, une relation d'agence se définissant « comme un contrat dans lequel une personne (le principal) à recours aux services d'une autre personne (l'agent) pour accomplir en son nom

une tâche. Ce qui implique une délégation du pouvoir de décision à l'agent ».

Le point de départ de l'analyse est de considérer la firme comme un nœud de contrats. Une relation d'agence, c'est-à-dire une relation contractuelle, s'établit entre deux types d'acteurs économiques, aux rôles économiques et aux intérêts différents, le plus souvent dans un cadre d'asymétrie d'information. Dans ces modèles de relation d'agence, le « principal » engage un « agent » pour agir en son nom et lui délègue ainsi un certain pouvoir de décision. C'est par exemple ce qui se produit lorsqu'un employeur, c'est-à-dire le principal, embauche un salarié, à savoir l'agent, ce dernier disposant d'un avantage informationnel sur son profil en matière de productivité, de capital humain ou d'efforts qu'il fournira une fois le contrat conclu et donc l'embauche réalisée. Dans ce cadre néo-classique les intérêts sont par hypothèse opposés : l'employé, cherche à fournir le travail juste suffisant pour ne pas être sanctionné par l'employeur, ce dernier souhaitant que son employé fournisse le plus d'effort possible pour augmenter l'efficacité de la production.

Ce modèle principal-agent illustre également les difficultés engendrées par la séparation de la direction effective de l'entreprise et de sa propriété. Ce problème avait déjà été soulevé par Adolphe Berle et Gardiner Means dans leur ouvrage *The modern corporation and the private property* en 1932. Les auteurs opèrent une séparation fonctionnelle au sein de l'entreprise. Les trois principales fonctions sont : (1) de financer l'entreprise, (2) de la diriger en ayant une autorité sur elle, organiser la production et prendre des décisions économiques pour améliorer l'efficacité de la production, gagner des parts de marché, (3) de travailler au sein de l'entreprise.

Berle et Means soulignent qu'une même personne peut, à des degrés divers, assurer ces trois fonctions, ce qui fut le cas du travailleur-propriétaire, figure type de l'entrepreneur avant la révolution industrielle. Or dans le capitalisme financier, les sociétés par actions se caractérisent par une séparation des fonctions de direction et de financement. En effet, pour grandir, les entreprises ont besoin d'apports en capitaux.

Les auteurs remettent en question la gouvernance des grandes entreprises en termes de performances, à la suite à la dilution et du fractionnement de leur propriété. La séparation des fonctions de direction et de propriété engendre en effet des conflits entre managers et les actionnaires, situation entraînant une perte d'efficacité économique.

Le problème principal agent

Dans le cadre d'une relation d'agence, les actionnaires (le principal) recrutent un manager (l'agent) pour diriger l'entreprise et lui fixent pour objectif de maximiser le profit de l'entreprise, afin qu'ils bénéficient d'une plus grande valorisation de leurs titres de propriété et d'une hausse de leurs dividendes. Les managers sont mieux informés que les propriétaires, leurs actions sont difficiles à contrôler mais leurs intérêts ne sont pas alignés sur ceux des actionnaires. Les managers vont en effet chercher à maximiser leur propre fonction d'utilité, au détriment de l'utilité des actionnaires.

La divergence d'intérêt entre actionnaires et managers entraîne des coûts d'agence, supportés par les actionnaires pour assurer la surveillance et les coûts d'opportunité induits

(c'est-à-dire le temps passé à exécuter cette surveillance, les actionnaires ne font pas autre chose). Leur montant serait en fait la différence entre ce qu'ils gagneraient en gérant directement la firme et ce qu'ils obtiennent directement en confiant la direction au manager.

Annexe 4 - Différentes mesures pour limiter les divergences d'intérêts entre actionnaires et managers

Ces mécanismes sont de trois natures : les marchés, l'État et des dispositifs internes à l'entreprise.

L'État peut établir des réglementations (protection des documents comptables et financiers par exemple) et mettre en place des organismes de surveillance des marchés financiers, comme l'Autorité des marchés financiers, chargés notamment de veiller à la qualité et à la quantité de l'information disponible aux actionnaires.

Le marché des biens et des services. Ce mécanisme suppose que sur un marché concurrentiel la mauvaise gestion d'une entreprise devrait conduire à sa disparition. Ce seul risque devrait inciter les managers à bien gérer l'entreprise.

Le marché financier. Les marchés financiers jouent également un rôle incitatif pour les managers, notamment du fait des possibilités d'offres publiques d'achat (OPA) hostiles. Cette pratique permet à une société de prendre le contrôle d'une autre société cotée en demandant à ses actionnaires d'acquérir les titres de la société visée. La place du manager pouvant être menacé par un changement de propriétaires du capital de la société, le risque d'une OPA constitue une incitation à une bonne gestion.

Le marché du travail des dirigeants. Les dirigeants sont évalués sur un (sous) marché du travail propre, selon leurs performances, notamment mesurables par la valeur de la firme. Cette évaluation est une incitation à satisfaire les intérêts des actionnaires afin d'être maintenus à la tête de la société et donc d'éviter de ternir leur image. La réputation des managers conditionne d'autant plus les opportunités futures à retrouver une place dans une autre société, que ce marché est restreint.

Le conseil d'administration (CA). Le CA joue un rôle central dans le conflit actionnaires-managers. Lors de l'Assemblée générale annuelle, les actionnaires élisent les administrateurs, qui élisent à leur tour l'équipe de direction. En France, il est notamment chargé de nommer et révoquer le président du conseil et, le cas échéant, les directeurs généraux, il décide des formes et du montant des rémunérations, il convoque les assemblées générales et fixe l'ordre du jour.

La surveillance exercée par les actionnaires. Ce système repose sur un principe de menace de former une coalition pour contrôler les managers. Mais ce principe se heurte au problème du passager clandestin (free-rider). Les petits actionnaires ne disposent en effet que d'une faible part du capital social et ont le plus souvent des actions diversifiées de plusieurs entreprises. Ils n'ont donc que peu d'intérêt à se lancer dans une opération de surveillance longue et coûteuse. L'actionnaire qui s'engage dans cette opération de surveillance supporte l'ensemble des coûts, alors que tous les actionnaires bénéficieront d'une meilleure gestion de l'entreprise, via la hausse du cours de l'action. Si chaque actionnaire raisonne ain-

si, ce qui est rationnel individuellement, alors il n'y aurait pas (ou peu) de surveillance, axe qui ne serait pas optimal collectivement pour les actionnaires. La présence d'un actionnaire de référence, suffisamment impliqué dans les résultats de l'entreprise du fait par exemple d'un portefeuille moins diversifié, aurait certes un plus grand intérêt à contrôler le manager. Cependant, ce contrôle ne serait pas total puisque cet actionnaire ne percevra pas à lui seul la totalité des gains engendrés par son contrôle car ils seront répartis entre l'ensemble des actionnaires, y compris les resquilleurs (passagers clandestin). De plus, par définition cet actionnaire de référence support un plus grand risque que les petits actionnaires, du fait de la non-diversification de son portefeuille de titres. Il serait donc plus enclin à vouloir orienter la gestion de la firme vers une gestion moins risquée. Il se rapprocherait alors davantage des intérêts du manager et s'éloignerait en conséquence de ceux des petits actionnaires cherchant à assurer un plus fort rendement à leur portefeuille à l'aide de projets plus risqués.

La rémunération des dirigeants. Pour réduire les conflits d'objectifs entre actionnaires et managers, une solution consiste à indexer la rémunération des dirigeants sur leur performances. Les « stocks options » (« actions de performance ») et les cessions d'actions gratuites reposent sur ce principe.

Source : d'après Bernard Baudry, *Économie de la firme*, 2003.