



Secrétariat Général

Direction générale des
ressources humaines

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE

Concours du second degré – Rapport de jury
Session 2012

AGRÉGATION EXTERNE
SECTION : SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

Rapport de jury présenté par M. Frédéric CARLUER

IGEN de SES

Président du Jury

Les rapports des jurys des concours sont établis sous la responsabilité des présidents de jury.

SOMMAIRE

I - Introduction générale

- 1.1. Description des épreuves
- 1.2. Bilans de l'admissibilité et de l'admission
- 1.3. Impression d'ensemble

II - Epreuve de composition de Sciences économiques

- 2.1. Les résultats : distribution des notes
- 2.2. Commentaires généraux sur les prestations des candidats
- 2.3. Proposition de corrigés
- 2.4. Exemple de « bonne » copie

III - Epreuve de composition de Sociologie

- 3.1. Les résultats : distribution des notes
- 3.2. Commentaires généraux sur les prestations des candidats
- 3.3. Proposition de corrigés
- 3.4. Exemple de « bonne » copie

IV - Epreuve optionnelle d'Histoire-géographie

- 4.1. Les résultats : distribution des notes
- 4.2. Commentaires généraux sur les prestations des candidats
- 4.3. Proposition de corrigé

V - Epreuve optionnelle de Droit public et science politique

- 5.1. Les résultats : distribution des notes
- 5.2. Commentaires généraux sur les prestations des candidats
- 5.3. Proposition de corrigé

VI - Epreuve orale de leçon

- 6.1. Les résultats : distribution des notes
- 6.2. Liste des sujets
- 6.3. Commentaires et recommandations

VII - Epreuve de dossier

- 7.1. Nature et déroulement de l'épreuve
- 7.2. Les résultats : distribution des notes
- 7.3. Commentaires et recommandations

VIII - Rapport sur l'épreuve orale de mathématiques et statistiques appliquées aux sciences sociales

- 8.1. Déroulement et objectifs de l'épreuve
- 8.2. Résumés statistiques et analyse de la série des notes obtenues
- 8.3. Commentaires du jury et conseils aux futurs candidats
- 8.4. Résumé des principales notions figurant au programme de l'épreuve
- 8.5. Exemples de sujets proposés

I - Introduction générale

La session 2012 du concours externe de l'agrégation de sciences économiques et sociales s'est caractérisée par une forte augmentation du nombre de postes offerts par rapport aux précédentes sessions : 35 postes (contre 23 à la session 2011, soit une hausse de 50%).

Le nombre de candidats inscrits était de 549 (contre 468 en 2011), ce qui correspond à une hausse sensible de 17%, et le nombre de candidats ayant composé aux trois épreuves était de 143, lui aussi en augmentation significative (de 23%).

63 candidats ont été déclarés admissibles (contre 46 en 2011) et leur moyenne était de 10,6/20 (11,1 en 2011), le dernier admissible ayant 8/20 (8,4 en 2011).

35 candidats ont été déclarés admis (c'est-à-dire que tous les postes ont été pourvus) et leur moyenne était de 11,95/20 (12,32 en 2011), le dernier admis ayant 9,65/20 (10,5 en 2011).

1.1. Description des épreuves

1.1.1. Epreuves écrites d'admissibilité

Depuis la session 2004, la première épreuve écrite est la composition de sciences économiques (durée : 7 heures, coefficient 4). L'ancienne première épreuve de sciences sociales devient la seconde épreuve et s'intitule désormais composition de sociologie (durée : 7 heures, coefficient 4). La troisième épreuve porte au choix (indiqué lors de l'inscription du candidat), soit sur l'histoire et la géographie du monde contemporain, soit sur le droit public et les sciences politiques (durée : 5 heures, coefficient 2).

Le texte de référence définissant les modalités du concours est l'arrêté du 21/5/2003, publié au J.O. du 4 juin 2003 et au BOEN n°26 du 26 juin 2003 (p. 1373).

Chaque année sont publiés au BOEN les programmes annuels des épreuves d'admissibilité, assortis d'une bibliographie indicative. Les épreuves de sciences économiques et de sociologie comportent chacune trois thèmes renouvelables par tiers tous les ans. Cette année les thèmes étaient les suivants :

- en Sciences économiques : « Economie de l'innovation », « La répartition des revenus » et « Economie de l'environnement ». Le premier thème laissera place à « l'Economie géographique » pour la session 2013 ;
- en Sociologie : « Les croyances collectives » ; « Santé, maladie, société » ; et « Stratifications sociales ». Le premier thème laissera place à « L'exclusion sociale » pour la session 2013.

L'épreuve optionnelle ne comporte que deux thèmes :

- en Histoire et géographie du monde contemporain : « L'empire colonial français : économie et sociétés, 1830-1962 » et « Transport, économie mondiale et échanges internationaux de 1880 à nos jours ». Le premier thème laissera place à « Patrons et patronat dans le monde occidental : Allemagne (à l'exclusion de la RDA), France, Royaume-Uni, Etats-Unis, début XIX^{ème} -fin XX^{ème} siècle » pour la session 2013 ;
- en Droit public et science politique : « Les comportements et attitudes électoraux : permanence et ruptures » et « Les recompositions contemporaines de l'Etat ». Le premier thème laissera place à « L'engagement politique aujourd'hui » pour la session 2013.

Les références bibliographiques de ces thèmes ont été publiées au BO du 13 décembre 2011.

1.1.2. Epreuves orales d'admission

- 1) **Une leçon** portant sur les programmes de sciences économiques et sociales des classes de seconde, première et terminale ES, suivie d'un entretien avec le jury (coefficient 5). La durée totale de l'épreuve est de 1 heure, se décomposant en un exposé (maximum : 45 minutes) et un entretien (15 minutes). La durée de la préparation en salle de bibliothèque est de 6 heures.
- 2) **Une épreuve de mathématiques et statistiques appliquées aux sciences économiques et sociales** d'une durée de 30 minutes (1 heure 30 de préparation, coefficient 2). Le programme est inchangé depuis plusieurs années (cf. BOEN du 16 octobre 1997). Il est reconduit pour 2012.
- 3) **Une épreuve de dossier** d'une durée totale de 1 heure (4 heures de préparation, coefficient 3) se décomposant en un commentaire de texte (noté sur 15 points) et un échange portant sur une question relative au fait d'« agir en fonctionnaire de l'Etat et de façon éthique et responsable » (noté sur 5 points).

1.2. Bilans de l'admissibilité et de l'admission

Évolution du nombre des présents aux trois épreuves écrites depuis 2005

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012/11 %
Sciences économiques	207	230	192	146	153	144	125	159	+27,2
Sociologie	197	214	188	136	143	138	121	151	+24,8
Histoire/géographie	110	105	103	59	59	73	62	56	-9,7
Droit public et science pol.	79	101	79	72	81	62	54	89	+64,8

Outre cette hausse globale du nombre de candidats ayant composé aux trois épreuves on peut noter qu'un déséquilibre s'instaure au niveau du choix des options en faveur de la Science politique par rapport à l'Histoire (au-delà de celui constaté en 2009). A titre d'information, le jury veut ici préciser qu'il a décidé de faire converger *in fine* les deux moyennes de cette épreuve.

Tableau de synthèse

Admissibilité	Nb de candidats non éliminés	Moyenne Générale	Nombre admissibles	Moyenne des admissibles	Moyenne du dernier admissible
549	143	7,4	63	10,61	8
Admission	Nb de Présents	Moyenne présents	Moyenne des admis	Moyenne des admis	Moyenne du dernier admis
	Nb d'admis		admission	ensemble	admis
	61	10,56	11,95	10,11	9,65

1.2.1. Bilan de l'admissibilité

La moyenne générale des candidats non éliminés (présents à l'ensemble des épreuves d'admissibilité) était de 7,4/20 en légère diminution par rapport aux années précédentes (7,72 en 2011 ; 8,20 en 2010 ; 7,83 en 2009 ; 7,73 en 2008 ; 7,6 en 2007) ; celle des seuls admissibles était de 10,61/20 en légère diminution là aussi par rapport aux années précédentes mais avec 63 candidats admissibles au lieu de 46 (11,1 en 2011 ; 12 en 2010 ; 11,52 en 2009 ; 11,68 en 2008 ; 12,3 en 2007). La barre d'admissibilité en 2010 se situe à 8/20 (à un niveau inférieur à celle de 2011 qui était de 8,4/20).

Évolution du bilan d'ensemble de l'admissibilité

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Barre d'admissibilité	8,4	7,4	7,8	9,8	8,8	10	11	10,2	9,4	9,4	10	8,4	8
Nombre d'admissibles	54	55	60	63	59	63	50	44	44	47	44	46	63

La moyenne aux épreuves écrites d'admissibilité était la suivante :

Épreuves écrites d'admissibilité

Épreuve	Présents	Moy. / 20	2011	Admissibles	Moy. / 20	2011
Économie	159	6,57	7,19	63	10	10,6
Sociologie	151	7,23	7,31	63	10,9	11,2
Options	145	8	8,5	63	11,2	11,9

1.2.2. Bilan de l'admission

Sur les 63 candidats déclarés admissibles, seuls 60 se sont présentés à l'ensemble des épreuves orales d'admissibilité. Tous les postes mis au concours ont été pourvus, le nombre de candidats admis est donc de 35.

La moyenne des notes des 60 candidats présents aux épreuves d'admission s'élève à 10,38 (contre 10,16 pour 46 admissibles en 2011 ; 11,3 en 2010 ; 10,73 en 2009 ; 10,60 en 2008 ; 11,1 en 2007 ; 11,4 en 2006), ce qui prouve la qualité relative du contingent de cette année.

Épreuves orales d'admission

	présents	admis	Moyenne des présents	2011	Moyenne des admis	2011
Leçon	61	35	10,1	9,58	11,4	11,2
Commentaire (Dossier)	60	35	7,91/15	8,54/15	9,43/15	10,09/15
Ethique et responsabilité	60	35	2,58/5	3,19/5	3,2/5	3,74/5
Mathématiques et Stats	60	35	9,6	9,27	12,6	12,8

Avec une moyenne générale de 17,2 la majeure du concours réussit un parcours brillantissime qui restera dans les mémoires du concours, avec 16,9 de moyenne à l'écrit et près de 17,5 à l'oral !!! A noter que deux autres candidats ont aussi plus de 15 de moyenne générale. Précisons enfin qu'une candidate de 21 ans seulement figure dans le premier tiers du classement ! La dernière candidate admise a quant à elle une moyenne de 9,65, tandis que trois autres ne franchissent pas la barre de 10 de moyenne. De manière globale, les résultats pour les candidats reçus sont très similaires au précédent concours en termes de moyenne aux épreuves d'admission, avec une légère amélioration des performances en leçon et un recul en dossier.

Le caractère discriminant de l'épreuve de mathématiques et statistiques est toujours très prégnant avec un écart-type de 5,8 parmi les admissibles et qui reste très élevé (5,1) parmi les admis. A noter que les écart-types en leçon et en dossier ont eu tendance à augmenter cette année (3,1 et 4,3 respectivement).

Répartition par genre, académie et âge

Genre

En ce qui concerne la répartition par sexe des candidats admis au concours, une année ne fait pas l'autre car cette année ce sont les femmes qui dominent outrageusement (plus de deux tiers des admis) contrairement à l'an dernier (qui plus est, avec de meilleures performances à l'écrit, 38 femmes admissibles contre 25 hommes). On revient donc sur une répartition par genre du type de celle qui dominait les trois années précédentes.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011%	2012	2012%
Homme	18	16	10	13	7	10	10	14	60,9	11	31,4
Femme	12	17	13	10	16	13	13	9	39,1	24	68,6

En termes d'âge

La structure par âge des admis retrouve une très forte polarisation sur la jeune génération (25 candidats admis sur 35 ont moins de 26 ans).

Années de naissance	Admissibles	Admis
1950-1959	1	0
1960-1969	1	0
1970-1979	8	2
1980-1985	16	8
1986-1991	37	25

Taux de succès Admis / Présents à toutes les épreuves selon l'origine ou l'activité des candidats

Ce concours 2012 a été marqué par le retour des normaliens (10 inscrits, 6 présents, 6 admis) mais dont le nombre est encore modeste. A noter que les enseignants titulaires représentent un poids importants des admis (près d'un tiers). Enfin, il importe de dire que 7 admissibles de l'an dernier ont été reçus cette année, ce qui constitue une incitation forte à concourir l'année suivante.

	Inscrits	Présents	Admis	2011	2010
ENS	10	6	6	0	10
Etudiants	142	62	19	10	7
IUFM	14	4	0	1	0
Enseignants titulaires EN	149	55	10	11	6
Autres	234	16	0	1	0

Répartition par académies

Conséquence à la participation des ENS, la répartition par académies témoigne d'un retour à la polarisation parisienne (23 admissibles, et surtout 14 admis). Lille place 6 admis parmi ses 12 admissibles et Bordeaux 4 parmi 7. A noter enfin le fait que Lyon ne qualifie que 3 candidats et qu'Aix-Marseille est absente des résultats dans un concours qui offrait pourtant 35 postes.

1.3. Impression d'ensemble

La session 2012 marque un infléchissement important par rapport à l'année précédente sur de nombreux points :

- Une vraie hausse du nombre de postes (passage de 23 à 35) dans le sens réclamé par nos rapports depuis des années (le nombre, voire la tendance, devrait se confirmer lors de la session 2013) ;
- Une réelle augmentation du nombre de candidats inscrits (+17%) et surtout de ceux ayant composé aux trois épreuves (+23%, pour arriver à 143), même si le ratio entre inscrits et candidats ayant composé reste toujours de 1 à 4 environ ;
- Le niveau de recrutement reste très satisfaisant puisque, malgré la hausse du nombre d'admissibles (63 contre 46 l'an dernier) et du nombre d'admis (35 contre 23 l'an dernier), les moyennes du dernier admissible et du dernier admis ne baissent que légèrement ;
- Une très forte corrélation entre classement de l'admissibilité et de l'admission puisque seules deux personnes ne figurant pas dans les 35 premiers admissibles sont parmi les 35 admis. Cette année les écrits étaient donc les vrais révélateurs du concours !
- Le retour des normaliens, mais dans une proportion modérée, suite à la masterisation de leur parcours ;
- Les académies de Paris, Lille et Bordeaux raflent 24 des 35 postes ;
- Le nombre de professeurs certifiés qui revient à des proportions habituelles : un peu moins d'un tiers contre près de la moitié l'an dernier (évolution probablement en lien avec les sujets d'écrit) ;
- Le retour à la prédominance femmes/hommes, en faveur des premières, parmi les admis dans une proportion exactement inverse à celle de l'an dernier.

En ce qui concerne le déroulement du concours, je tiens à remercier vivement l'ensemble de mes collègues membres du jury, l'administration de l'UFR de sciences économiques de Caen au sein de laquelle se tenaient les oraux pour la deuxième fois, ainsi que le Rectorat de Caen tant pour sa contribution à la normalisation de la bibliothèque que pour la qualité des surveillants mis à disposition, et bien sûr la Direction Générale des Ressources Humaines du Ministère pour la qualité de son organisation, et tout particulièrement Régis Malige, chef d'orchestre administratif de ce concours depuis près de 20 ans et qui quitte la DGRH pour un poste de maître de conférences dans l'enseignement supérieur.

Frédéric CARLUER
IGEN de SES
Président du jury

II - Epreuve de composition de sciences économiques

Jury : Maya Beauvallet-Bacache, Emma Broussegoutte Frédéric Carluer, Jézabel Couppey, Catherine Fenet, Marc Montoussé, Pierre-Olivier Perl, Sandrine Yvaniès.

Rapporteurs : Frédéric Carluer, Maya Beauvallet-Bacache, Sandrine Yvaniès

Sujet : « « La recherche et développement, facteur de production à part entière ? »

La grille de notation

La grille utilisée les années précédentes a été reprise sans changement. Elle distingue cinq groupes de copies :

- 0 à 3 : copie blanche, non-repérage du sujet, connaissances nulles ou très faibles, énoncé de vagues généralités.
- 4 à 6 : sujet abordé sans problématique explicite ou réellement mise en œuvre, connaissances superficielles conduisant à une carence de raisonnement et d'argumentation.
- 7 à 9 : une problématique est mise en œuvre, mais est insuffisamment respectée, notamment faute d'une connaissance suffisante du sujet ; des parties franchement déséquilibrées peuvent constituer un signe de cette insuffisance. Le plan n'est pas très pertinent.
- 10 à 14 : problématique annoncée et maîtrisée, témoignant d'une connaissance correcte du sujet et d'une capacité à ordonner les arguments et à les appuyer sur des références et des analyses factuelles.
- 15 et plus : copie manifestant une qualité particulière de raisonnement économique, une culture de haut niveau, une maîtrise personnelle du sujet pouvant aller jusqu'à l'énoncé dûment argumenté de thèses originales.

Cette grille de notation est également utilisée dans les autres épreuves écrites.

2.1. Les résultats : distribution des notes

Cette année, le jury a corrigé 167 copies (dont 8 copies blanches). La répartition (en pourcentage) des notes a évolué ces dernières années de la manière suivante :

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
0 ou 1 copies blanches ou nulles	15,1	5,8	5,9	3,6	7,2	12,4	7,2	9,9	12,6
2 à 4 : manque de sérieux	32,3	20,3	18,7	20,3	19,2	24,2	25,0	19,1	24
5 à 9 : sujet non ou mal traité	33,8	37,7	42,3	51,6	40,4	41,8	42,1	44,3	43,1
10 ou plus	18,8	36,2	33,1	24,5	27,1	21,6	25,7	26,7	20,4

Par rapport à l'an dernier, les très mauvaises copies sont plus nombreuses (36%), probablement en raison du sujet assez difficile, et seules 20% ont la moyenne ou plus. La moyenne générale des notes des présents (hors copies blanches) s'établit à 6,57/20 (en-deçà de l'an dernier 7,19 ; 7,26 en 2010 ; 6,71 en 2009 ; 7,22 en 2008 ; 7,4 en 2007 ; 8,1 en 2006). La moyenne générale des admissibles s'élève à 10/20 tout rond (10,61 en 2011 ; 11,09 en 2010 ; 10,54 pour 2009 ; 11,76 en 2008). A noter qu'un candidat a été admissible avec un 02/20.

2.2. Commentaires généraux sur les prestations des candidats

Beaucoup trop de copies restent très insuffisantes, tant formellement que sur le fond. Il ressort que très peu de références sont mobilisées, ou des références canoniques qui sont parfois non adaptées au sujet (Ricardo, Smith), voire des références en histoire de la pensée qui sont mal positionnées.

La méthodologie de la dissertation est non maîtrisée pour un grand nombre de compositions :

- dans certains cas une introduction trop rapide ou trop longue sans contenu. Rappelons qu'il faut définir les termes du sujet et construire une problématique d'où découle un plan. L'annonce de plan est souvent diffuse ou confuse.
- Le plan est souvent banal du genre Oui/Non, ou inadapté au sujet qui soit restreint l'analyse ou l'élargit sur les facteurs de croissance ou la mondialisation.
- Des éléments de développement sont parfois clairement hors sujet : l'histoire de la pensée doit être utilisée à bon escient et ne pas servir à remplir la copie. Elle ne doit pas remplacer les analyses récentes.
- Beaucoup de fautes d'orthographe et de syntaxe restent présentes.
- Il faut également mobiliser les données empiriques qui viennent valider ou invalider le propos.
- Un bon nombre de copies cite les théories sans expliquer les mécanismes. Rappelons qu'on attend une explicitation des causalités à l'œuvre et une clarification des concepts économiques.

En revanche, les bonnes copies ont bien analysé les termes d'un sujet relativement difficile, ont su mobilisé un ensemble de références adéquates, et sont parvenues à faire reposer l'analyse sur un plan pertinent non trivial.

2.3. Proposition de corrigés

Sujet : « « La recherche et développement, facteur de production à part entière ? » »

Corrigé 1

par Frédéric Carluier

La principale difficulté d'un tel sujet est de construire un plan cohérent qui soit pertinent.

La facilité voudrait le traiter en deux parties opposées (oui/non), par exemples :

- « oui » la R&D peut être considérée comme un facteur de production à part entière dans le cadre d'une économie de la connaissance où l'innovation revêt un rôle majeur dans le renouvellement des avantages comparatifs ; « non » dans le cadre d'une économie où la base industrielle (et dans une moindre mesure les services de base) joue toujours un rôle crucial, en particulier en termes d'accès à l'emploi des populations les moins qualifiées ;
- « oui » dans les pays développés car elle constitue le principal rempart aux délocalisations en revigorant le cycle de vie des produits (en particulier « high tech ») et en ouvrant des champs de consommation complètement nouveaux ; « non » dans les pays émergents qui tirent avant tout parti du différentiel des coûts salariaux de leur main-d'œuvre (par ailleurs correctement qualifiée) et encore moins dans les pays en développement qui n'ont pas la capacité d'apprentissage idoine ;

- De manière plus caricaturale, « non » pour la « Recherche » et « oui » pour le « Développement » ; ou encore, « non » pour l'Etat et « oui » pour les entreprises... ou l'inverse !

Le danger relatif de ce type de plan est de ne répondre que superficiellement à la question en élargissant très vite les perspectives vers l'économie internationale ou l'économie industrielle, mais en marginalisant le volet « croissance » qui est au cœur du sujet, à savoir celui de la fonction de production. Pour autant, une copie qui ferait une large introduction sur les caractéristiques de la R&D puis déroulerait les enjeux associés dans le cadre d'un plan binaire croisant problématiques internationale et industrielle pourra être jugée satisfaisante.

Sur cette base, dans la mesure où il n'existe pas de plan idéal, le mieux est sans doute de consacrer une première partie aux caractéristiques spécifiques de la R&D, en particulier en posant un certain nombre de questions qui amènent à approfondir toutes les portes ouvertes par ce sujet. Dans une deuxième partie, il importe de revenir à la théorie économique et tout particulièrement à ce que disent les modèles : l'analyse doit ici se focaliser sur la place et le rôle qu'ils accordent à la R&D, et la manière dont ils valident (ou non) empiriquement sa contribution à la croissance. Et, dans une troisième partie, une mise en perspective des enjeux relatifs à l'importance des investissements en R&D sur le trend de long terme des économies, en particulier pour les pays développés, paraît incontournable. Désireux de conserver leurs parts de marché et de maintenir leur niveau de vie dans un cadre de mondialisation des échanges et de diffusion massive des connaissances, les pays les plus avancés considèrent la R&D comme leur « planche de salut » en raison de son impact sur les productivités du travail et du capital et donc sur la croissance en général. Pour autant, les derniers chiffres de dépenses de R&D à l'échelle mondiale démontrent qu'un processus de forte convergence est à l'œuvre avec les pays émergents et que la R&D est de moins en moins l'apanage de la Triade.

Au préalable, nul ne peut faire l'économie de décortiquer les termes du sujet et de les mettre en perspective dès le début de l'introduction. En particulier :

- Pourquoi cette addition de deux termes ? Qu'est-ce que « rechercher », qu'est-ce que « développer » ? Si la distinction entre recherches fondamentale et appliquée date du milieu du XIX^{ème} siècle, il faut attendre les années 1920 pour que la recherche soit dissociée du développement et l'OCDE traduira empiriquement cette décomposition par la suite (Godin, 2006). Cette question « primaire » renvoie à la nécessité de considérer la recherche comme un processus, avec tous les aléas liés à cette démarche (lien intéressant à faire avec la sérendipité et/ou le hasard)... En amont de ce processus nous aurions la découverte proprement dite et en aval le développement ou l'opérationnalisation/adaptation de cette « trouvaille » au sein de l'appareil productif avec un dimensionnement à réaliser en fonction des besoins estimés du marché.

- Dans quelle mesure la R&D a-t-elle pour synonyme l'innovation ? Il est ici possible de faire un parallèle pertinent avec les écrits évolutionnistes (Dosi, 1988) et surtout avec la typologie de Schumpeter et de revenir sur la question posée. Parmi les cinq grands types d'innovation mis en évidence (nouveau produit, nouvelle méthode de production, découverte d'une nouvelle source de matières premières, ouverture d'un nouveau débouché et réalisation d'une nouvelle organisation de travail) les trois premiers ont clairement pour origine des investissements en R&D, les deux autres relevant plutôt du marketing et de la GRH. L'innovation serait donc aujourd'hui un processus plus large dont la R&D n'est qu'un aspect. Elle recouvrirait alors « *la transformation d'une idée en un produit nouveau ou amélioré introduit sur le marché ou un procédé opérationnel nouveau ou amélioré utilisé dans l'industrie ou le commerce ou en une nouvelle démarche à l'égard d'un service social* » (www.recherche.gouv.fr) et ferait donc intervenir des activités différentes, scientifiques, technologiques, organisationnelles, financières et commerciales.

- Qu'est-ce qu'un facteur de production ? Dans quelle mesure la R&D pourrait être considérée comme les autres facteurs usuels que sont le capital, le travail, voire la terre ? Autrement dit, quelles sont les caractéristiques spécifiques de la R&D par rapport au travail ou au capital, si l'on considère que la R&D est un facteur à part entière ? Ou alors, est-elle en étroite relation avec l'un plutôt qu'avec l'autre au regard de sa nature duale même (faite de dépenses en nouveaux équipements, donc considérés comme « capitalistiques », mais aussi de rémunérations des chercheurs, considérés comme « travaillistiques » et qui renvoient au « capital humain » ? Si on part du principe qu'elle peut être considérée comme un « facteur à part entière », au-delà de sa caractéristique de transversalité, quels sont les rendements qui sont lui associés ? Les nouvelles connaissances, qui résultent des dépenses d'investissement et de fonctionnement en matière de recherche ayant augmenté des productivités du travail et du capital, ont, en tant qu'output, toutes les caractéristiques d'un bien particulier (public, non exclusif, non rival et cumulatif) à l'origine de rendements très croissants.

I – Définitions et caractéristiques de la Recherche & Développement

* Qu'est-ce que la R&D ?

- Définitions et décompositions usuelles :

- Le manuel de Frascati de l'OCDE différencie recherches fondamentale, censée se concentrer sur le long terme et débouchant sur de nouvelles découvertes (innovation radicales, relevant plutôt de nouveaux processus), et appliquée, censée modifier/adapter/implanter les *process* de production et/ou aboutissant à des nouveaux produits ;
- Une synthèse en est aussi donnée par le livre blanc « 10 propositions pour favoriser l'innovation en France » du réseau Retis (2008) : « *L'innovation, c'est la création d'un avantage concurrentiel par : un nouveau produit ou service, une nouvelle organisation ou un nouveau procédé, quelle que soit sa nature : incrémentale, radicale ou de rupture* ».
- Noter la différence entre R&D civile et militaire, en insistant sur le lien fort existant entre les deux en particulier dans les secteurs de l'aéronautique (NASA), des télécommunications ou encore de la santé ;
- Préciser la décomposition empirique usuelle : R&D des entreprises, R&D de l'Etat et R&D de l'enseignement supérieur. Ce qui pose immédiatement la question du rapport de la R&D avec l'éducation... ;

Précisément comment la mesure-t-on ? Il faut ici insister sur le caractère dual et irréversible des dépenses intérieures de R&D (DIRD) : une composante physique (les équipements) et une composante ressource humaine (les « chercheurs » ; Gaffard, 2011, p. 136). Cette décomposition pose dès à présent une question-clé par rapport au sujet, à savoir celle d'une « affectation » unilatérale de la R&D au facteur « capital » (en laissant de côté le facteur « travail »)... et bien entendu la délicate question des rendements factoriels qui, dès lors qu'ils intègrent de la R&D, ne peuvent être considérés comme constants.

* Mais précisément, qu'est-ce qu'un facteur de production ? Qu'est-ce qu'une combinaison optimale de facteurs de production ? Dans quelle mesure la R&D peut-elle permettre de déplacer « la frontière technologique » (Aghion et Howitt, 2009 ; Antonelli et al., 2007 ; CAE, 2004) ?

- Pour revenir à Schumpeter, innover c'est parvenir à une nouvelle combinaison de production (hors du « circuit » stationnaire initial) et il en existe de multiples formes, relevant du changement technique ou organisationnel.

- D'autres facteurs de production ont-ils les mêmes caractéristiques que la R&D ?
Oui : l'éducation au niveau de l'accumulation et les NTIC au niveau de la diffusion. La première est parfois associée au « capital humain », ce dernier renvoyant non seulement à la qualité du système de formation (initiale et continue) mais aussi au volet « ressources humaines » de la R&D ; les secondes étant emblématiques de la révolution immatérielle.

- Concerne-t-elle tous les acteurs économiques ? tous les secteurs d'activités ? A priori oui, même si les grandes entreprises et l'Etat concentrent une très grande majorité de l'effort de recherche et que trois secteurs représentent plus de la moitié des dépenses de R&D (Electronique, Automobile et Pharmacie), ce dernier secteur étant celui dont l'intensité technologique est la plus forte (pourcentage de R&D en fonction du chiffre d'affaires).

* Comment envisager sa protection ? Quid des droits de propriété intellectuelle ?

La protection la plus universelle est évidemment le brevet, mais il faut aussi citer le droit d'auteur et bien sûr la marque ou le label. Cependant, protéger une innovation signifie avant tout qu'une recherche a effectivement abouti à un nouveau produit, procédé ou organisation. Pour autant, investir en recherche ne garantit pas de « trouver », d'où les critiques du « modèle linéaire de l'innovation » où la dépense conduit automatiquement à l'innovation. Le cas de la pharmacie est à ce titre exemplaire dans la mesure où la recherche sur une molécule nouvelle n'aboutit qu'une fois sur six. Le « blockbuster » qui en résulte doit alors générer un profit compensant les dépenses infructueuses de R&D sur les cinq autres médicaments, en moyenne...

II – Que disent les modèles de croissance au sujet de la R&D (statut, rôle, impact) ?

Qu'est-ce qu'une fonction de production ? Comment les économistes intègrent-ils le progrès technique dans cette fonction ? Que dire de la manière avec laquelle les théoriciens néoclassiques et de la croissance endogène intègrent la R&D ?

On appelle « fonction de production » la relation qui associe la quantité produite à celle des différents éléments ou « facteurs » nécessaires (les inputs) à cette production (l'output). On distingue le plus souvent, par souci de commodité, deux facteurs de production le travail, désigné par la lettre L (de l'anglais « Labor »), et le capital (représenté par la lettre K). Le facteur « Ressources naturelles » ou encore le facteur « Energie » devraient être intégrés mais la difficulté est qu'ils n'ont pas d'existence économique avant leur mise en exploitation grâce à l'utilisation de travail et de capital. Reste l'importance que revêt aujourd'hui le « capital immatériel » (savoirs, savoir-faire, savoir-vendre, organisation...) dont les entreprises estiment qu'ils représentent les deux tiers de leur valeur) et qui n'est pas intégré aux équations traditionnelles mais qui n'en demeure pas moins incontournable (Bounfour, 2006), en particulier à l'heure de l'économie de la connaissance.

Le capital comprend tous les biens durables (outils, machines, bâtiments, ...) utilisés par le producteur pour produire d'autres biens, sous réserve que l'on ait utilisé ces facteurs de manière efficace (sans gâchis). On a alors la fonction de production: $Y = F(K, L)$. Un exemple

de fonction de production est la *fonction Cobb-Douglas*, qui a la forme suivante : $Y = K^\alpha L^\beta$ avec $0 < \alpha, \beta < 1$; dont les rendements peuvent être considérés comme décroissants, constants ou décroissants.

* Modèles de croissance exogène *versus* endogène

- Dans l'approche néoclassique, le progrès technique est, par défaut, considéré comme un « deus ex machina », « tombant du ciel » ; il est la « mesure de notre ignorance » (Abramowitz, 1993). Dans le cadre de ces premiers modèles, cette dernière est forte puisque Carré, Dubois et Malinvaud l'estiment à plus de 50% de la croissance française estimée à 5,8% par an sur la période 1961-73 par exemple (et Solow [2000] à près de 80% pour l'économie américaine). Ainsi, en augmentant la productivité marginale du capital, donc son rendement, le progrès technique induit le processus d'accumulation du capital et explique, en dernier ressort, toute la croissance. Si on intègre en sus le capital humain, l'essentiel des écarts de niveau de vie (revenu par tête) entre pays dans les comparaisons empiriques peuvent alors être expliqués (Jones, 2002). Cependant, si la R&D affecte le degré de progrès technique, elle n'est pas au coeur du mécanisme de croissance dans l'approche néoclassique et c'est pourquoi les théories de la croissance endogène ont connu un tel succès.

- Endogénéisation du progrès technique et prise en compte de la R&D comme facteur-clé à l'origine de l'apparition de rendements croissants. Pour ne revenir que sur les modèles fondateurs, citons :

+ Le modèle « fondateur » de Romer (1986) qui considère les rendements d'échelle non nécessairement constants même si les économies d'échelle restent externes à l'acteur. La fonction de production est supposée à rendements d'échelle constants en travail et connaissance privée mais y est adjointe la connaissance sociale (effet externe) qui rend les rendements globalement croissants. La considération de rendements d'échelle externes à la firme, suivant Marshall, permet de contourner les difficultés liées à la concurrence imparfaite: c'est l'accroissement de la taille du marché qui permet de faire bénéficier chaque firme (j) d'externalités technologiques positives (« learning by doing » et « spillovers » technologiques), même si, au niveau individuel, les rendements sont non croissants. Soit, une fonction de production du type : $Y_j = k_j^\alpha \cdot K^\eta$ avec $K = \sum_j k_j$ et $\alpha + \eta > 1$.

+ Dans son article ultérieur de 1990, si le progrès technique s'incorpore principalement dans le capital physique, il ne résulte cependant pas de l'investissement dans ce type de capital, mais d'une activité spécifique : la R&D. Nous sommes donc ici au cœur de notre sujet, à savoir la R&D traitée en tant que facteur à part entière. La problématique smithienne (augmentation de la division sociale du travail) est reprise sous la forme d'un nombre (A) croissant d'inputs de production (x), différents et spécialisés, qui ne sont plus un produit-joint de l'investissement. Soit, une fonction de production du type : $Y = A \cdot H_1^\alpha \cdot L^\beta \cdot x^{1-\alpha-\beta}$, avec H_1 le capital humain consacré à l'activité productive. Ainsi, une économie fortement dotée en capital humain croîtra plus vite car elle consacrera plus, en part et en niveau, à l'accumulation du savoir, tandis qu'un niveau trop faible de capital humain fait que ce dernier est uniquement consacré à la production aux dépens de la recherche, et bride alors le taux de croissance : « *en consacrant plus de capital humain à la recherche, on pourra développer davantage de biens d'équipement nouveaux* » (Romer, 1991, p. 13).

* Prise en compte d'une dimension microéconomique

+ Le modèle d'Aghion et Howitt (1992) possède une inspiration plus schumpétérienne que smithienne dans la mesure où les biens intermédiaires précédemment créés ne restent pas forcément en activité après la découverte de nouveaux biens. L'innovation présente alors un caractère destructeur, il est possible de parler d'externalité intertemporelle négative, qui possède une parenté évidente avec le processus de destruction créatrice. La valeur d'une innovation dépend du profit réalisé par le monopoleur qui commercialisera le bien intermédiaire correspondant et de la durée probable de l'intervalle de temps où le monopole pourra s'exercer. Des études ultérieures ont encore mieux affiné le rôle de l'innovation en distinguant une R&D classique, d'une recherche fondamentale et d'un développement engendrant des connaissances « secondaires » (Aghion et Howitt, 1998).

+ Lucas, dans un premier modèle (1988), prend ainsi en considération l'effet externe positif d'un niveau moyen élevé de capital humain sur l'accumulation individuelle. Ce dernier est appréhendé comme une variable accumulée (à un rythme endogène) qui joue le rôle de facteur moteur de la croissance, entraînant l'accumulation du capital physique ou du progrès technique. Il est supposé être représenté par la somme des capacités ayant une efficacité productive incorporées aux individus ou aux collectivités, et possède la double caractéristique d'être de l'information (du savoir) et d'être appropriable par l'individu ; aussi les règles d'accumulation avec rendements d'échelle dynamiques peuvent lui être appliquées. Le capital humain (H) en tant que facteur accumulé présente une externalité intertemporelle (transmission intergénérationnelle, par exemple), voire interindividuelle dans le cas de la technologie (chaque individu bénéficie des efforts que les autres ont effectués durant toutes les périodes antérieures), mais des rendements croissants sont aussi présents au travers du niveau moyen de capital humain (H_a), à savoir une compétence collective liée aux échanges d'information (un individu de compétence donnée sera plus ou moins efficace selon la compétence de ceux avec lesquels il rentre en contact). D'où l'équation synthétique :

$$Y = A \cdot K^\beta \cdot (u \cdot H)^{1-\beta} \cdot H_a^\gamma$$

Le second modèle de Lucas intègre lui des capitaux humains spécifiquement sectoriels (l'activité de recherche/formation n'étant plus une alternative à l'activité productive, et constitue alors bien un facteur à part entière), et un pays sera amené, selon sa dotation initiale, à développer une spécialisation cumulative dans la production d'un des deux biens.

De manière transversale, se pose ici la question de la présence d'un « facteur limitatif » de la croissance. Dans les économies développées, il n'est pas rare qu'un manque de chercheurs soit criant et empêche d'atteindre un certain nombre d'objectifs (le ratio de 3% de R&D par rapport au PIB dans la stratégie de Lisbonne est ici un bon exemple ; Barré, 2007). « *Les dépenses d'éducation ont-elles-mêmes une efficacité subordonnée à l'existence ou à l'absence de facteurs limitatifs... Le manque de travail qualifié est le corrélat du défaut de valeur économique attribué au temps dédié à l'éducation* » (Gaffard, 2011 p. 107).

L'autre danger est que, alors que l'économie croît, l'accroissement de la variété de produits implique de répartir l'effort de R&D sur un nombre toujours plus grand de secteurs avec pour conséquence d'en réduire l'efficacité (Young, 1998).

* Validations empiriques de l'impact global de la R&D sur la croissance

« *Le lien existe entre recherche et croissance. La croissance économique dépend, en grande part et à moyen terme, de la dynamique de la productivité, qui trouve elle-même sa source dans la R&D. Ce lien passe par l'adoption des innovations dans l'industrie et les services, par du progrès technique, éventuellement incorporé dans le capital, mais aussi par l'enseignement et la formation (capital humain). Surtout, ce lien évolue : la R&D qui se développe actuellement est davantage relationnelle. Ce sont bien les TIC qui ont permis d'ouvrir de nouvelles activités, de changer les organisations de travail, d'explorer de nouveaux domaines* » (Rapport du CAE, 2005, p. 12).

La littérature empirique sur les effets de la R&D des entreprises repose généralement sur des travaux dans lesquels les performances des entreprises sont régressées sur divers facteurs (intensité capitaliste, système d'incitation interne, ...) parmi lesquels les dépenses de R&D. Cette littérature (OCDE, 2004) conclut que l'investissement en connaissances à travers la R&D privée a un impact significatif sur la croissance (de même que le système de rémunération au mérite et l'organisation interne des entreprises). Les applications empiriques sur la base de ces approches confirment le rôle non seulement du capital humain par l'éducation (à tout le moins celle dédiée à l'enseignement supérieur), mais aussi, plus directement, des dépenses de R&D.

- Par exemple, Baumol (2002) met en évidence que 90% du PIB des Etats-Unis sont attribuables aux innovations effectuées depuis 1870, le retour sur investissement en R&D pouvant être évalué à 4,5% du PIB. Il conclut même que le taux de report est de l'ordre de 0,8 c'est-à-dire que 80% des bénéfices des innovations sont allés à des personnes qui n'y ont pas contribué directement ;

- Jones (2002), quant à lui, montre que 30% de la croissance américaine entre 1950 et 1993 peuvent être attribués à une amélioration du niveau d'éducation, et 50% à l'effort de R&D (mondial, et pas seulement américain, au regard de la diffusion des connaissances).

- Un taux de retour social (incluant les externalités positives et « spillovers » ; Jones et Williams, 1998) de l'ordre de 25 à 30% et un taux de retour des dépenses de R&D privée de l'ordre de 10 à 15% sont obtenus par d'autres études (la plus forte élasticité estimée est celle relative à la R&D des entreprises qui atteint près de 7% c'est-à-dire que 10% de dépenses de R&D supplémentaires entraînent une augmentation de 0,7% du chiffre d'affaires, ce qui correspond à un rendement de l'ordre de 25% pour l'industrie manufacturière ; Barrios et al., 2006), voire supérieur si l'on considère des mesures plus larges des bénéfices (près de 100% selon Foray, 2009 p. 48 ; Griffith et al., 2000 ; avec un avantage potentiel aux suiveurs, comme la France qui est en position d'absorption de l'innovation américaine : 55% vers 42%).

- A l'échelle des entreprises, la part du chiffre d'affaires imputable aux seules innovations de produits (permises par la R&D) excède bien souvent 10%, et même 20% pour la Corée du sud. A long terme, la R&D a un impact encore plus considérable sur la productivité totale des facteurs. L'OCDE (2007) estime qu'un supplément de 10% de R&D des entreprises engendre une croissance de 1,3% de leur productivité ou que 0,1 point de PIB supplémentaire consacré à la R&D a un effet de plus de 0,3% sur le taux de croissance à long terme.

- A l'échelle infra-nationale, les régions profitent des externalités locales liées à la R&D mais de manière très inégale. Celles où le poids de la recherche est très important connaissent des rendements d'échelle croissants qui renforcent encore leur prédominance en termes d'innovation et de qualification de la main-d'œuvre et qui engendrent des externalités positives sur leur voisinage immédiat (diffusion aux régions connexes d'autant plus forte que le niveau de dépenses et la croissance des dépenses sont importants ; Audretsch et Feldman, 1996), mais aussi des mobilités de main-d'œuvre plus ou moins favorables (Crozet, 2000). C'est l'explication majeure de la très forte concentration géographique des dépenses de R&D à l'échelle européenne, mais aussi de la formation de clusters régionaux et des dominances métropolitaines.

III – Politiques et stratégies actuelles et enjeux de long terme en matière de R&D: quid des acteurs-clés ?

Dans quelle mesure fait-elle « système » ? Autrement dit, dans le cadre d'un système d'innovation, quels rôles accorder aux politiques publiques ? *« L'affaire est donc quantitative, mais elle n'est pas que cela. L'Europe et la France sentent en effet que la R&D, cette application du capital humain où elles ont si longtemps excellé, peut mieux les aider dans la situation économique actuelle. Mais elle peut aussi leur échapper. La France est la quatrième puissance mondiale par la recherche, et son rang est en jeu »* (Rapport du CAE, 2005, p. 8).

* Faits et chiffres :

Pour mesurer l'entrée dans la société de la connaissance, l'OCDE (2002) retient le concept d'« investissement dans le savoir » et le définit comme la somme des dépenses consacrées à la R&D, à l'enseignement supérieur (public et privé) et aux logiciels. On constate alors le niveau éminent des États-Unis, avec un effort de l'ordre de 7% du PIB en 2000, contre 5% environ pour l'OCDE, 4% pour l'Union européenne et 4,5% environ pour la France. L'« écart de savoir » est ainsi de l'ordre de 2 points de PIB entre États-Unis et OCDE (qui inclue les États-Unis) et de 3 points de PIB entre États-Unis et Union européenne. L'écart qui s'est creusé tient certes à la progression des investissements en logiciels, mais de manière spécifique, par rapport à l'Europe, à l'accroissement des dépenses dans l'enseignement supérieur. Si l'on retient seulement l'effort en matière de R&D (Commission européenne, 2004), l'Europe est en train de faire une pause dans le contexte mondial. En termes nominaux, une certaine progression demeure, mais elle est ralentie. Surtout, elle contraste avec le regain que l'on constate aux États-Unis, avec la reprise qui semble se dessiner au Japon dans la dernière période, et plus encore avec l'explosion que l'on voit poindre en Chine. De manière plus précise, l'« écart de R&D » entre l'Europe et les États-Unis était de l'ordre de 20 milliards d'euros courants en 1990, avant de doubler en 1999, et même de tripler pour atteindre 130 Mds en 2001 ! L'Europe investit en R&D un peu plus de la moitié des États-Unis, qui ont déjà accéléré leur effort, et 20% de plus que le Japon, qui réduit son écart ces dernières années.

Sur la dernière période, avec 39 milliards d'euros (Md€) consacrés aux dépenses de R&D, la France se place en 2008 au 4e rang des pays de l'OCDE derrière les États-Unis (272 Md€), le Japon (110 Md€) et l'Allemagne (61 Md€). L'écart entre la France et les États-Unis relève bien évidemment d'une différence d'échelle entre les pays mais pas uniquement. Rapporté au PIB, l'investissement global en R&D s'élève en effet à 2% en France en 2008 contre 2,8% aux États-Unis. Ce décalage entre les deux pays reflète exclusivement des différences dans l'intensité en R&D des entreprises (1,27% en France en 2008 contre 2,01% aux États-Unis), l'effort public en R&D étant identique dans les deux pays (environ 0,75% du PIB). Par ailleurs, sur les quinze dernières années, la position française s'est fragilisée, avec des dépenses intérieures de R&D des entreprises progressant à un rythme annuel en volume près de deux fois plus faible qu'aux États-Unis.

Selon le récent rapport du CAS (2012), l'impact de la crise s'est traduit dans la majorité des pays de l'OCDE par une baisse du taux de croissance réel des dépenses de R&D en 2008. Même si l'année 2009 a marqué la première baisse depuis vingt ans, avec un recul de -1,6% en volume, l'impact a été toutefois modéré. Il a été plus marqué au Japon (-8,6%) et en Finlande (-2,9%), pays leader européen. Les États-Unis ont enregistré en 2009 une baisse en volume proche de la moyenne de l'OCDE (-1,6%). La baisse a été plus faible au Royaume-Uni (-0,6%) et en Allemagne (-0,4%). La France fait partie des rares pays de l'OCDE qui ont accru leurs efforts en R&D durant les deux années (+1,9% en 2008 et +3,5% en 2009 pour atteindre 2,21% du PIB ; attention cependant à cette année bien spécifique où le PIB a reculé de 2,6% ce qui a pour effet d'augmenter structurellement le ratio). Depuis 2010, les dépenses de R&D sont reparties à la hausse dans la plupart des pays de l'OCDE, qui se sont engagés à augmenter leurs efforts en recherche.

- Reste à évoquer ici un point-clé : celui de la transformation de ces dépenses de R&D en véritables innovations (bien souvent concrétisées par le dépôt d'un brevet). En la matière, il ressort une corrélation de 95% entre les dépenses de R&D et le nombre de brevets triadiques déposés (Office européen des brevets pour la France, créé en 1978, et qui reçoit plus de 160.000 demandes par an). Dès lors que l'on considère les brevets triadiques (déposés au sein des trois grands zones économiques mondiales), les parts respectives sont les suivantes : États-Unis (36%), UE (32%) et Japon (26%), soit 94% des brevets mondiaux en 2005. Il

ressort là encore que les performances de l'UE en la matière sont inférieures à celles des Etats-Unis et du Japon (à peine la moitié des brevets déposés en Europe le sont par des Européens), et plus particulièrement dans la nouvelle économie (où la part de l'Europe descend à un petit tiers). La logique du nombre, respectivement 2200 et 800 entreprises de biotechnologies aux Etats-Unis (Californie) et au Japon (Tokyo), donne un avantage à ces pays qui y consacrent plus de 6% de leurs dépenses de R&D (ainsi que la Suisse et le Canada), mais ce chiffre atteint plus de 20% pour quelques petits pays très spécialisés : Danemark, Nouvelle-Zélande et Islande. L'Union européenne possède cependant une avance notable dans les technologies liées à l'environnement (déchets solides, énergies renouvelables et réduction des émissions de CO₂ des véhicules à moteur). Au sein de l'UE, si, d'un point de vue statique comparative, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France et les pays scandinaves apparaissent les plus créateurs, d'un point de vue dynamique (nombre de brevets rapporté à la population), la hiérarchie diffère : la Suède et surtout la Finlande distancent alors nettement l'Allemagne tandis que la France se retrouve dans la moyenne européenne...

Maintenant, il faut aussi bien noter que si le brevet permet de couvrir tout ou partie des coûts de l'innovation et facilite sa diffusion dès lors que son prix baisse ou que son droit "tombe", il reste relativement peu utilisé. Seulement 44% des innovations de produits en Europe et 52% aux Etats-Unis, et 26% des innovations de procédés contre 44% aux Etats-Unis sont brevetées. Pourquoi ? Principalement à cause du culte de secret souvent privilégié par les entreprises qui restent repliées sur elles-mêmes par peur d'un manque de protection (c'est au détenteur du brevet d'identifier le contrefacteur et de porter l'affaire devant une instance juridique) ou tout simplement pour des raisons stratégiques. L'enjeu est ici crucial car *« tous les secteurs industriels, des semi-conducteurs au textile, des logiciels aux télécommunications, font désormais de l'immatériel la clé de leur avenir. La valeur des entreprises repose de plus en plus sur des éléments immatériels, parfois quantifiables, parfois moins, par exemple la valeur de leur portefeuille de brevets et de leurs marques ou la capacité créative de leurs équipes »* (Lévy et Jouyet, 2006, p. I).

* Les raisons objectives des soutiens publics à la R&D (qui n'entraînent pas d'effet d'éviction ni des défaillances supérieures aux défaillances de marché) :

- La recherche est risquée (Arrow, 1962), les coûts irrécouvrables sont importants et le retour sur investissement incertain (même sur le long terme) ;
- les externalités qui en découlent sont nombreuses ;
- elle revêt un caractère stratégique car elle « percole » avec la R&D privée (effet d'attraction ; Guellec et Pottelsberghe, 1997), elle nécessite d'être toujours « au contact » car tout décrochage peut être rédhibitoire (effet de cliquet ; exemple des TIC, des biotechnologies ou des technologies liées aux énergies renouvelables) et elle peut modifier le cadre de la concurrence imparfaite au profit des champions nationaux (exemple : le secteur de l'aéronautique en Europe avec Airbus ; Spencer et Brander, 1983).

* Les politiques actives

- L'efficacité des politiques d'aide à l'innovation dépend ainsi de leur capacité à cibler les secteurs d'activités et les catégories d'entreprises susceptibles de porter le renouvellement du tissu industriel. La situation actuelle révèle que le handicap de la France, par rapport aux Etats-Unis, en matière de R&D privée, s'explique par son positionnement sectoriel et par l'absence d'un tissu suffisamment dense d'entreprises engagées dans des activités de R&D. Il n'y a cependant pas de déficit structurel d'entreprises de taille intermédiaire mais une moindre capacité de cette catégorie à investir dans la R&D. Par ailleurs, les investissements privés en R&D apparaissent insuffisamment valorisés en France, particulièrement dans les petites entreprises. Ce constat milite en faveur d'un ciblage du crédit d'impôt recherche sur les PME et les entreprises de taille intermédiaire et d'un accompagnement renforcé des petites

entreprises pour la mise sur le marché des résultats de leurs projets de R&D. La question qui se pose ici est celle de l'optimisation de l'aide et de l'accompagnement des activités de recherche de l'ensemble du système productif français dans un contexte de raréfaction des ressources publiques (françaises et, dans une moindre mesure, de l'Europe). Les études d'impact montrent ici clairement que les aides indirectes sont d'une plus grande efficacité. En France, ces dernières, du fait du fort développement du crédit impôt recherche (près de 5 milliards d'euros en 2010, concernant 16000 entreprises dont les deux tiers relatifs à l'industrie manufacturière et dont les deux tiers à des PME de moins de 250 salariés), sont désormais supérieures aux aides directes (respectivement 0,25 % et 0,13 % du PIB).

- Reste l'amélioration de l'efficacité du système de recherche (CAS, 2012) et l'importance des partenariats publics/privés (ou, à tout le moins des coopérations universités/entreprises par exemple). En la matière, la France s'est efforcée de combler son retard (selon l'OCDE, 2007, 18% des grandes entreprises avaient des activités d'innovation en collaboration avec les établissements d'enseignement supérieur (en particulier les universités, le CEA et l'INSERM), et 4% en ce qui concerne les PME ; contre respectivement 54% et 13% en Finlande par exemple) au travers de la création de 71 pôles de compétitivité (dont une quinzaine à vocation mondiale) qui jouent, en région, le rôle de catalyseur et de booster de la recherche à l'image de ce que portent les clusters aux Etats-Unis.

* Quels enjeux ?

- Le maintien de nos avantages technologiques : l'essor scientifique et technologique des BRIC est à ce sujet source d'inquiétude pour les pays développés, et plus particulièrement européens. En Chine, le ratio des dépenses de R&D rapportées au PIB a presque doublé en dix ans, passant de 0,9% en 2000 (13 milliards de dollars) à 1,9% en 2010 (103 Mds\$, soit une augmentation de 700%) alors que les Etats-Unis passaient de 267 à 402 Mds\$ (soit une augmentation de 50%) sur la même période ; et la part de la recherche appliquée au secteur industriel avoisine celle des Etats-Unis (67% versus 71%) dans une économie pourtant encore très étatique. Pour une mise en perspective de cette dynamique avec la Triade (chaque pôle ayant vu croître ces dépenses de R&D de 2,9% par an entre 1995 et 2005), la croissance de la R&D chinoise fut de 17,4% par an sur la même période ! Et la Chine n'est pas la seule concernée : les dépenses de R&D atteignent près de 1,25% dans la Fédération de Russie et chacun connaît la dynamique des sciences de l'ingénieur en Inde par exemple... Heureusement pour les pays de l'OCDE, la crise semble avoir joué le rôle d'avertisseur et leurs efforts relatifs à la richesse nationale demeurent encore supérieurs aux BRIC en s'établissant à un niveau moyen de 2,4% en 2010.

- La modernisation de notre système productif et l'ancrage de certaines activités industrielles menacées de délocalisation (dans les secteurs de la pharmacie et de l'automobile en particulier) mais aussi d'un certain nombre de sièges sociaux et parfois même de quelques centres de R&D.

- Le renforcement de l'attractivité de nos territoires (Colovic, 2007). L'importance économique des IDE est considérable en France puisqu'en 2010, ce sont près de 32 000 emplois qui ont été créés par les seuls investissements mobiles en France, chiffre le plus élevé depuis 15 ans selon l'Agence Française pour les Investissements Internationaux. Les quelques 23 500 entreprises étrangères implantées en France emploient aujourd'hui 2,3 millions de personnes et contribuent directement à la vitalité de l'économie française en étant à l'origine de plus de 40 % des exportations françaises et de plus de 20% de la R&D (AFII, 2011). A ce titre, comme synonyme de cette attractivité à renouveler, selon le rapport Giacobbi (2010), la France se situe au premier rang des pays de l'OCDE pour le « traitement fiscal de la R&D » et pour la « part de marché dans l'industrie européenne des fonds d'investissement », au troisième rang pour les « marques commerciales déposées » et au quatrième rang pour le « personnel de R&D » par exemple.

Conclusions possibles

- En termes de politiques technologiques, la stratégie de Lisbonne (actée en mars 2000) est un cuisant échec pour l'Europe, et le report des objectifs cruciaux de R&D (3% du PIB dont deux tiers de R&D privée) à l'horizon 2020 (au lieu de 2010) semble être d'ores et déjà un vœu pieux d'autant plus que la population de « chercheurs » aurait dû connaître une augmentation de 50% pour ce faire (cela est moins vrai au niveau qualitatif tant l'innovation organisationnelle s'est profondément développée et diversifiée au cours de la dernière décennie). A l'échelle de l'Europe, ce qu'on appelle l'innovation « non R&D » représente aujourd'hui près de la moitié (47%) de l'innovation totale (30% seulement en France) ! La « quantification » des dépenses et des impacts qui en résultent est très difficile, voire impossible, à estimer : si les achats de licences technologiques ou les dépenses de marketing le sont, l'amélioration des compétences ne l'est pas aisément. En ce qui concerne la France (CAS, 2012 ; Lorenzi et Villemeur, 2009), elle gagnerait à poursuivre ces orientations incitatives en améliorant l'articulation entre les différents niveaux de soutien public (national, européen et régional) et en mobilisant davantage, au-delà de la politique de la recherche et de l'innovation, les autres politiques publiques (politique industrielle, politique de la concurrence, politique commerciale « stratégique », politique d'éducation, marchés publics,...).

- Dans une économie de la connaissance, la R&D est-elle cependant la seule « planche de salut » ? Assurément non dans la mesure où « *l'organisation scientifique du savoir* » (Cohen, 2006), au sein de la société postindustrielle actuelle, est fondamentalement plurielle. Certes, la R&D joue encore et toujours le rôle majeur d'aiguillon de l'innovation mais l'essor des NTIC et des nouvelles logiques managériales se surajoute à elle en modifiant un certain nombre de pratiques ou la complète sensiblement, sans même évoquer les nouvelles formes de coopération (co-construction, externalisation...). Bref la R&D « pure » n'est plus seule, et d'autres formes d'innovations favorisées par une meilleure gestion des connaissances doivent devenir un second objectif et permettre d'améliorer l'efficacité globale du processus d'innovation (Carlier, 2009). C'est pourquoi il importe d'évoquer la R&D liée aux nouveaux modèles d'affaires (ou *Business models*) qui passe bien souvent par de nouvelles relations inter-entreprises (pouvant aller jusqu'à l'absorption) et par une nouvelle définition de leurs frontières technologiques (exploitation de niches en lien avec l'industrie du capital-risque et plus généralement le secteur de la finance).

- Ainsi, au-delà des deux facteurs que sont le travail et le capital, la R&D s'impose aujourd'hui, sinon comme un facteur à part entière qu'il faut favoriser au maximum, du moins comme un principe actif dont les externalités dopent non seulement les productivités du travail et du capital mais suscite des innovations organisationnelles créatrices de valeur qui sont à l'origine de nouveaux marchés pour les champions nationaux et les PME avant-gardistes. Elle est donc une composante-clé de ces actifs immatériels si précieux aux entreprises de la nouvelle économie. En ce sens, comme l'évoque J.P. Betbèze (Rapport du CAE, 2005, p.7), « *la nouvelle concurrence mondiale est celle de la R&D* ».

Références bibliographiques-clés :

- Abramovitz M., (1993), « The Search for the Sources of Growth: Areas of Ignorance », *Journal of Economic History*, Vol. 53, n° 2, p. 217-243.
- AFII, (2011). *Bilan 2010, des investissements étrangers créateurs d'emplois en France*, Paris.
- Aghion P., Howitt P., (1992), « A Model of Growth through Creative Destruction », *Econometrica*, Vol. 60, n° 2, pp. 322-351.

- Aghion P., Howitt P. (1998), *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, Cambridge.
- Aghion P., Howitt P., (2009), *The Economics of Growth*, MIT Press, Cambridge.
- Antonelli C., D. Foray, B.H. Hall, W.E. Steinmueller, (2007), *New Frontiers In The Economics Of Innovation And New Technology: Essays in Honour of Paul A. David*, Paperback, Edward Elgar Publishing Ltd.
- Audretsch D.B., Feldman M.P., (1996), « R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production », *American Economic Review*, Vol. 86, n° 3, pp. 630-640.
- Barré R., (2007), “Les flux financiers du SFRI : état et variations”, dans J. Lesourne, D. Randet (Eds), *La recherche et l'innovation en France*, FutuRIS 2007, Odile Jacob, Paris.
- Barro R.J., Sala-I-Martin X.X., (1999), *Economic growth*, McGraw-Hill, New York.
- Basant R., Fikkert B., (1996,) “The Effects of R&D, Foreign Technology Purchase, and Domestic and International Spillovers on Productivity in Indian Firms”, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 78, n° 2, p. 187-199.
- Baumol W.J., (2002), *The Free-Market Innovation Machine*, Princeton University Press.
- Bounfour A., (2006), *Capital immatériel, connaissance et performance*, L'Harmattan, Paris.
- CAE (2004), *Education et croissance*, Aghion P., Cohen E., n°46, La Documentation française.
- CAE (2005), *Financer la R&D*, J.P. Betbèze, M. Didier, C. Saint-Etienne, La Documentation française.
- CAE (2010a), *Le marché des brevets dans l'économie de la connaissance*, D. Guellec et al., La Documentation française, 191p.
- Carluer F. (2009), *Management et économie du savoir*, Ellipses, Paris.
- Carré J.J., Dubois P., Malinvaud E., (1972), *La croissance française*, Seuil, Paris.
- Centre d'analyse stratégique (2010), *R&D et structure des entreprises : une comparaison France / Etats-Unis*, E. Dhont-Peltraut.
- Centre d'analyse stratégique (2012), *L'évolution récente des systèmes de recherche*.
- Cohen D., (2006), *Trois leçons sur la société postindustrielle*, Le Seuil, Paris.
- Colovic A., (2007), « Attractivité des territoires pour les activités de R&D : étude des facteurs déterminants », *Etude FutuRIS*.
- Crozet M., (2000), *Mobilité du capital humain, localisation des activités et convergence des espaces européens*, Thèse de Doctorat, Université de Paris I.
- Dosi G., (1988), « Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation », *Journal of Economic Literature*, n° 25, p. 1120-1171.
- Foray D., (2009), *L'économie de la connaissance*, Repères, La Découverte.
- Gaffard J.L., (2011), *La croissance économique*, Armand Colin, Paris.
- Giacobbi P., (2010), *L'attrait de la France pour les investisseurs étrangers*, Rapport pour le Président de la République.
- Godin B., (2006), « Research and Development: How the 'D' Got into R&D », *Science and Public Policy*, Vol. 33, n° 1.
- Griffith R., Redding S., J. Van Reenen (2000), « Mapping The Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel Of OECD Industries », *CEPR Discussion Papers*, n°2457.
- Guellec D., Pottelsberghe de la Potterie B., (1997), "Le soutien des pouvoirs publics stimule-t-il la R&D privée ?", *Revue économique de l'OCDE*, n° 29,
- Jones C.I., (1995), « R&D-Based Models of Economic Growth », *Journal of Political Economy*, Vol. 103, p. 759-784.

- Jones C. (2002), « Sources of US Economic Growth in a World of Ideas », *American Economic Review*, Vol. 92, n°1, p. 220-239.
- Jones C.I., C. Williams (1998), « Measuring the Social Return to R&D », *Quarterly Journal of Economics*, p. 1119-35.
- Lesourne J., Randet D., (2007), *Avenirs de la Recherche et de l'innovation en France*, Odile Jacob.
- Lévy M., Jouyet J.P., (2006), *L'économie de l'immatériel : la croissance de demain*, Rapport.
- Lorenzi J.H., Villemeur A., (2009), *L'Innovation au cœur de la nouvelle croissance*, Économica.
- Lucas R.E., (1988), « On the Mechanics of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, p. 139-199.
- OCDE, (2002a), *Manuel de Frascati, Méthode type proposée pour les enquêtes sur la recherche et le développement expérimental*, Cinquième édition, Paris.
- OCDE (2002b), *Steering and Funding of Research Institutions*. Country Report, UK, 27 p.
- OCDE (2004), *Compendium statistique de la science et de la technologie*, 52 p.
- OCDE (2007), *Tableau de bord de l'OCDE 2007 : science, de la technologie et de l'industrie*, 8^{ème} Ed.
- OCDE (2010), *Mesurer l'innovation : un nouveau regard*, Paris.
- Romer P.M., [1986], « Increasing Returns and long-run Growth », *Journal of Political Economy*, Vol. 94, n° 5, p. 1002-1037.
- Romer P.M., [1990], « Endogeneous Technical Change », *Journal of Political Economy*, n° 98, S71-S102. Traduit dans *Les Annales d'Economie et de Statistiques* (1991), n° 22.
- Romer P.M., [1994], « The Origins of Endogenous Growth », *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, n° 1.
- Schumpeter J.A., (1935), *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris, Dalloz.
- Solow R.M. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70, n° 1, p. 56-94.
- Solow R.M., (2000), *Growth Theory*, Oxford University Press, Oxford.
- Spencer B., J. Brander (1983), « International R&D Rivalry and Industrial Strategy », *Reviews of Economics Studies*, Vol. 4, n° 163, p. 707-722.
- Young A., (1998), "Growth without Scale Effects", *Journal of Political Economy*, Vol. 106, p. 41-63.

Corrigé 2

Par Sandrine Yvaniès

Depuis le milieu des années 1990, le thème de la « nouvelle économie de la connaissance » est devenu une référence théorique et politique. Du point de vue théorique, il est présenté comme un nouveau paradigme technologique, centré sur l'utilisation massive des technologies de l'information et la communication, les effets induits de productivité, de débouchés et surtout de réorganisation des institutions sociales, Etat, entreprises, marchés. Du point de vue politique, les succès de l'économie américaine en termes de productivité et d'emploi contrastaient avec la langueur européenne. Aussi dès 2000, dans l'Agenda de Lisbonne, les européens programmaient pour la décennie à venir l'accession de l'Europe à un haut niveau de croissance compétitive basée sur le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Dans les deux aspects, théorique et politique, les dépenses en recherche et développement (R&D) sont devenues l'indicateur privilégié, dans leur montant, leur part dans le PIB, leur taux de croissance et dans les comparaisons internationales. L'Union européenne se fixait ainsi à l'horizon de la décennie d'atteindre un niveau de dépenses de R&D à 3% du PIB. La R&D est donc considérée une variable clé, mais peut-on pour autant l'ériger en facteur de production à part entière ? Un facteur de production au même titre que le travail et le capital ? Les dépenses en R&D sont des dépenses d'investissement immatériel. Rappelons à ce propos que la mesure de l'investissement par la comptabilité nationale, la formation brute de capital fixe, est limitée puisqu'elle ne prend pas en compte la R&D. C'est donc à ce stade, non un facteur, mais une dépense visant à accroître le volume, effet de capacité, et la productivité des facteurs.

Pourtant s'en tenir au simple changement de structure entre investissement matériel et immatériel, risque de négliger la transformation qualitative. Les dépenses de R&D contribuent-elles simplement à l'amélioration de la productivité des facteurs existants ou font-elles émerger un nouveau facteur de production, propre au nouveau modèle de croissance ? Ce nouveau facteur s'émanciperait des facteurs traditionnels pour devenir un facteur à part entière. Mais une autre question émerge. Si l'on veut raisonner en termes factoriels, cette approche néoclassique rend-elle bien compte des spécificités du nouveau facteur ? Ce facteur est ainsi aussi un facteur entièrement à part.

I - la R&D : un long processus qui agit d'abord sur les facteurs

En elle-même la R&D n'est pas un facteur mais une dépense d'investissement susceptible d'accroître le volume et la productivité des facteurs. Mais pas exclusivement, puisque une partie des dépenses de R&D s'oriente vers des innovations de produits existants et nouveaux.

Avant de s'interroger sur la spécificité factorielle de la R&D, il faut d'abord prendre acte du fait que c'est un ensemble complexe, hiérarchisé et à effets temporels longs.

A - La R&D est d'abord un flux de dépenses

* La R&D se résume à un indicateur synthétique : la DIRD

Le Manuel de Frascati est devenu la référence méthodologique en matière de recueil et d'exploitation des statistiques de R&D. Il traite de la mesure des ressources humaines et financières consacrées à la recherche et au développement expérimental (R&D) souvent qualifiées « d'intrants » de la R&D.

Les Etats-Unis ont ainsi dépensé 400 milliards de dollars en R&D en 2009, la Chine 88 milliards de dollars, même si ce chiffre paraît encore faible, ce montant est 6,5 fois plus élevé qu'en 2000 et place la Chine en quatrième place mondiale pour le montant de ses dépenses en R&D en valeur absolue (1,7% du PIB, soit la huitième place mondiale en pourcentage du PIB).

L'INSEE définit ainsi la dépense intérieure de recherche et développement (DIRD) réalisée par les APU ou les entreprises.

- La part croissante de la R&D dans les PIB depuis 1970
- Les écarts constatés entre pays de la triade, mais aussi à l'intérieur de la l'UE

L'objectif de Lisbonne était d'atteindre un taux de R&D/PIB de 3% au niveau européen et national. En 2009 : UE 27 2%, UE 15 2,1%, OCDE : 2,3%, Etats-Unis 2,8%, Japon : 3,4%, France : 2,26% - Objectif de 3% reconduit par la stratégie Europe 2020.

* Cette vision nationale de la dépense en R&D est utile mais elle masque aussi des réalités. D'une part elle sous estime le rôle des pays leader qui définissent la frontière technologique et en font bénéficier les « suiveurs », et d'autre part les résultats de la recherche même s'ils bénéficient de brevets temporaires sont rapidement des biens publics non rivaux.

* Cependant cet indicateur recouvre et masque un ensemble complexe et hiérarchisé

La R&D est caractérisée comme l'ensemble des travaux de création entrepris de manière systématique en vue d'accroître les connaissances (y compris dans le domaine social et culturel). Elle regroupe :

- La recherche fondamentale, celle des laboratoires ce qui renvoie à la notion d'invention au sens propre ;
- La recherche appliquée de la recherche fondamentale qui se traduit par des innovations fondamentales ;
- Le développement expérimental, innovation d'amélioration ou d'expérimentation en vue de lancer de nouveaux produits, de nouveaux procédés ou d'améliorer ceux qui existent déjà.

* La R&D, comme toute activité de production, a trois grands types de résultats : des produits matériels (prototypes, spécimens...), des connaissances formalisées : publications, brevets..., des connaissances tacites non formalisées : compétences, savoirs, et savoir-faire... Dans le cas de la R&D, les produits matériels ne valent que comme support de connaissances, il est donc possible de caractériser la R&D comme une activité de production de connaissances scientifiques et technologiques.

* Au-delà de la croissance globale des activités de R&D industrielle, deux caractéristiques s'imposent, comme le souligne O. Weinstein, dans « R&D et théorie de la firme » (Economie appliquée, n°1, 1992). D'une part, la tendance à l'internalisation d'une fraction croissante de la recherche industrielle dans les entreprises (questions d'incertitude, d'asymétrie d'information et de risque moral qui peuvent, en reprenant la thèse de Williamson, conduire au choix de structures internalisées). D'autre part l'importance des institutions publiques de R&D. Attention sur ce deuxième point à la vision classique du partage de la R&D entre public et privé en fonction du type de recherche. Cela suppose en effet qu'une telle division du travail est réellement possible et qu'elle est souhaitable. Dans de nombreux cas la production de connaissances fondamentales et de connaissances technologiques se fait parallèlement. Il ne faut pas avoir une conception linéaire du processus d'innovation (phases successives séparables), il peut exister des liens à double sens entre la recherche et les différentes étapes du processus d'innovation (modèle de « liaison en chaîne » ou « chain link model » proposé par Kline et Rosenberg dans « An overview of innovation », 1986)

* Des traits propres de l'activité de R&D qui entraînent des pratiques spécifiques (O.Weinstein, 1992).

- Importance des dimensions tacites et spécifiques à la firme des connaissances technologiques, en particulier celles produites par la R&D industrielle. Ce qui peut expliquer en partie l'importance de l'internalisation de la R&D ;

- un des traits spécifiques de la R&D touche aussi aux conditions d'usage des connaissances produites. La recherche technologique ne peut être conduite indépendamment de la détermination de ses usages. La production de connaissances technologiques ne peut pas être totalement séparée de leur mise en œuvre. Le processus de recherche est en même temps un processus de construction des usages visés et des caractéristiques du produit ou du procédé recherchés.

- Une particularité de la production de la R&D est l'importance des économies d'échelle dynamiques. L'apprentissage par la pratique et l'apprentissage par l'usage jouent un rôle essentiel dans la R&D, du fait notamment du faible degré de codification des méthodes de travail. Ce qui là encore contribue à justifier l'internalisation de la R&D industrielle.

B - L'orientation des dépenses de R&D : un processus différencié selon les phases de la conjoncture

* La vision de Joseph Aloïs Schumpeter

Schumpeter définit l'innovation non seulement comme la mise en place d'une nouvelle combinaison productive, mais également par d'autres aspects : produits, les formes d'organisation et de gestion des entreprises, les nouvelles sources d'énergie et de matières premières. Selon la thèse de Schumpeter, l'essentiel des innovations fondamentales ont lieu dans la phase de « reprise » pour produire leurs effets à travers les externalités de « grappes » au cours de la phase de « prospérité ». On peut cependant interroger cette vision.

* On doit à des économistes parfois qualifiés de néo-schumpétériens une réflexion quant à ce processus : l'effet factoriel de la R&D est-il plus concentré dans le temps ?

- G. Mensch dans son *Impasse technologique* (1977) étudie les cycles longs et en tire deux résultats intéressants. D'une part sur le long terme le trend des innovations est à la hausse ce qui dénote une part croissante des activités de recherche, mais d'autre part les innovations qu'il qualifie de fondamentales par rapport aux innovations d'amélioration, sont situées dans la phase de récession et de dépression (explosion des innovations au début des années 1980).

-Van Duijn, dans son ouvrage *The long wave in economic life* de 1983, décline les innovations selon leur nature et leur correspondance aux phases de cycles. Les innovations portant sur les produits et les procédés existants se situent dans les phases de récession et de dépression, ce qui renvoie à la notion de contrainte de débouché ou de profit, comme des investissements de rationalisation ou de productivité. Tandis que les innovations de produits et de procédés nouveaux se situent en reprise puis en prospérité qu'elles génèrent par des effets de débouché. On voit le processus aujourd'hui à l'œuvre où l'agenda des politiques publiques se déplace vers la réflexion à long terme sur les nouvelles sources d'énergie et l'après pétrole.

Les dépenses en recherche et développement représentent ainsi une gamme très étendue d'orientations, de la recherche fondamentale à la plus appliquée. Cette gamme d'orientation se déploie aussi dans le temps. Si dans un premier temps les produits sont concernés la remontée vers les facteurs, les conditions de production, les industries de base et l'énergie devient nécessaire. La phase actuelle de la Nouvelle économie semble donner une nouvelle impulsion aux théories de la croissance notamment celle qui accordent une place très importante à la Connaissance. Mais quelle est la nature factorielle de celle-ci?

II - A nouvelle économie, nouveau facteur spécifique ?

Dans un cadre de courte période une économie bénéficie de facteurs existants, fruits des investissements en capital matériel et en R&D passés : les facteurs d'aujourd'hui sont la cristallisation de la R&D d'hier. Mais la place croissante de la R&D dans le PIB conduit à reprendre les anciennes interrogations sur le nombre de facteurs. La R&D conduit-elle à l'émergence d'un nouveau facteur spécifique à la « nouvelle économie de la connaissance » ou celui-ci n'est-il qu'incorporé dans les facteurs traditionnellement recensés ? Et l'approche factorielle néoclassique est-elle pertinente ?

A - L'analyse orthodoxe par la fonction de production

* La théorie économique dans le cadre des fonctions de production distinguait trois facteurs : Travail, Capital et Terre... Alfred Marshall dans ses *Principes d'économie politique* (1890) ajoute un quatrième facteur : l'organisation de la firme, qu'il réduit à la personne de l'entrepreneur-propriétaire

* Les modèles néoclassique de la croissance, notamment celui de Robert Solow. Ils ont dans le cadre de fonctions de production à rendements d'échelle constants, ont introduit l'idée d'un troisième facteur le facteur « A » désigné soit comme « facteur résiduel » soit la productivité globale des facteurs. Mais ce modèle qui veut introduire une comptabilité de la croissance a une faible portée explicative.

B - La R&D fait-elle apparaître un nouveau facteur à part entière dans le cadre de cette nouvelle économie?

* « Un nouveau facteur à part entière » ? un « nouveau » facteur » avec de puissants effets d'externalités : vision de la croissance endogène

En restant dans le cadre des modèles factoriels dans le cadre du poids croissants de la connaissance, de la formation on doit considérer l'effet de la R&D comme produisant un nouveau facteur spécifique de capital : investissement immatériel et capital intellectuel

- Le modèle de Romer dans son article "Endogenous technical change" de 1990 voit dans la recherche la source du progrès technique. L'économie représentée est à deux secteurs. Un secteur de la production de biens physiques et un secteur de la recherche qui invente les biens ensuite produits. La croissance est représentée comme une augmentation de la diversité des biens d'équipement disponibles, elle-même source de productivité. Des machines nouvelles sont inventées, de plus en plus spécialisées, ayant des usages nouveaux, qui permettent une plus grande efficacité productive. Il y a des externalités positives dans la recherche (chaque chercheur bénéficie gratuitement des trouvailles de ses collègues et de ses prédécesseurs), et il y a concurrence monopolistique dans la production

- Une autre famille de modèles de croissance endogène représente le progrès technique comme une amélioration de la qualité des biens (Aghion et Howitt, *Endogenous growth theory*, 1997). Les biens nouveaux, inventés par des chercheurs, sont supérieurs aux biens anciens en ce qu'ils fournissent une plus grande satisfaction, à un prix donné, au consommateur, ou qu'ils sont plus efficaces dans la production. Il s'agit de différenciation verticale. À l'opposé du modèle précédent de différenciation horizontale, un processus de destruction créatrice est ici à l'œuvre. Les techniques nouvelles ne font pas que s'ajouter aux techniques anciennes, elles les remplacent. En ce sens, il y a une externalité négative, les biens nouveaux dévalorisant les biens anciens et les actifs qui leur sont liés (capital,

qualification). Cette externalité négative peut être plus élevée ou moins élevée que l'externalité positive liée à la connaissance, et le taux de croissance d'équilibre peut être en conséquence inférieur ou supérieur au taux socialement optimal

- Les modèles précédents présentent l'innovation dans le secteur des biens de production, résultant en une augmentation de la productivité. Le modèle de Guellec et Ralle (« Product innovation and endogenous growth », document de travail INSEE 03, 1991) analyse l'innovation de produit dans le secteur des biens de consommation. Idée de départ : les consommateurs ont un goût pour la diversité. : leur utilité s'accroît plus avec le nombre de produits différents qu'ils consomment qu'avec la quantité de chacun. Le financement des dépenses de R&D est assuré par l'épargne des individus qui est prêtée aux entreprises innovatrices. Celles-ci vendent leurs découvertes aux entreprises productrices de biens et remboursent ainsi les épargnants. Une hypothèse essentielle est que ces entreprises ne jouissent de l'exclusivité sur le brevet qu'elles ont acheté que durant une période : au-delà la découverte entre dans le domaine public.

* Un « facteur » ?

L'approche néoclassique factorielle a été fortement critiquée par des auteurs comme Joan Robinson ou Piero Sraffa. En 1956, Joan Robinson menait l'attaque contre la fonction de production qui devait déboucher sur la controverse sur le capital. Que peut enseigner cette controverse si l'on veut réfléchir aux caractéristiques factorielles de ce nouveau facteur à part entière ?

- Le premier aspect porte sur la nature composite du facteur. Dans les fonctions de production, notamment pour le capital, la question est celle de l'unité de mesure du facteur. Comme pour le capital physique traditionnel, le capital immatériel, est un ensemble hétérogène, résultats de dépenses qui se transforment en réalisations matérielles ou immatérielles, dispersées dans le temps et variées dans leur contenu. Aussi les problèmes traditionnels de l'agrégation se trouvent à nouveau posés.

- Le deuxième aspect qui découle partiellement du premier est celui des prix et de la rémunération. Dans la fonction de production, la rémunération est à la productivité marginale. Dans le cas du capital immatériel qui serait généré par les dépenses de R&D, le calcul de la productivité marginale s'avère impossible.

La R&D représente-t-elle une transformation des facteurs ou est-elle nouveau facteur à part entière ? Peut-on parler d'un facteur au singulier ? L'approche factorielle est-elle adaptée pour appréhender les nouveaux phénomènes ? Les anciennes controverses de l'économie politique refont ici aussi surface. Cependant si l'on veut considérer la R&D comme un facteur, il faut tenir compte de ses spécificités.

III - La R&D peut être perçue comme un facteur entièrement à part

Puisque la dépense de R&D est un investissement, comme tout investissement, il est justiciable de l'incitation à investir. Si l'on peut retrouver certaines incitations à investir comme l'anticipation d'une demande, il n'en reste pas moins qu'il y a pour la R&D des conditions d'incitation très particulières qui sont d'ordre institutionnel. Mais cet aspect particulier se retrouve aussi dans les effets de diffusion des innovations. Les spécificités de la R&D en font un facteur entièrement à part.

A - La R&D suppose des conditions institutionnelles très précises

* *Ex ante* la R&D est un problème de rendement social, d'où la mise en place de politiques destinées à favoriser sa naissance :

- La protection des droits de propriété à travers les brevets, de manière à faire concilier le rendement privé et le rendement social de l'innovation. Ce sont les thèses qui ont été développées par Douglas North. Importance cruciale des brevets dans nos économies de la connaissance : rapport du CAE de 2010 *Le marché des brevets dans l'économie de la connaissance*. Ainsi la montée des pays émergents traduit cette évolution de l'économie dans « laquelle la capacité à générer ou mettre en œuvre les innovations est un élément moteur de croissance ».

- L'Etat a donc un rôle fondamental à jouer dans cette mise en place de la R&D. D'une part en finançant la recherche fondamentale, qui a un statut de bien collectif, mais d'autre part en favorisant l'incitation à innover par la fiscalité. C'est l'approche défendue par Aghion et Roulet, dans leur livre *Repenser l'Etat* (2011). L'expérience des pays scandinaves est selon eux exemplaire : la baisse des impôts sur le revenu du capital est concomitante d'une hausse importante des brevets.

Oséo a publié une étude portant sur 5500 créations d'entreprises innovantes entre 1998 et 2007 : 40% des entreprises innovantes ont bénéficié du crédit impôt-recherche et un tiers d'entre elles du statut fiscal de Jeune Entreprise Innovante.

- L'analyse se focalise sur les barrières à l'entrée, libéralisation des marchés, du travail mais aussi des biens. Ce qui est décisif dans cette approche est la concurrence du marché, sa contestabilité. L'examen des différences de performances entre les Etats-Unis et l'union européenne dans de nombreux secteurs montre que la plus ou moins grande proximité de la frontière technologique est liée au degré de concurrence du marché ce qui renvoie notamment à l'accès au financement, à la levée des barrières administratives, à la lutte contre les oligopoles

- Dans un modèle de croissance endogène, le progrès technique peut prendre la forme d'une R&D qui, contrairement à l'accumulation de capital physique, ne dégrade pas l'environnement en consommant des ressources épuisables. Dans cette hypothèse et pourvu que le gouvernement impose de réduire le rythme de consommation des ressources épuisables, la croissance est soutenable (Aghion et Howitt, 2009, *The economics of growth*, traduction française *L'économie de la connaissance* 2010).

Par ailleurs, le même bien de consommation peut être produit en utilisant soit une technologie qui dégrade l'environnement, soit une technologie qui, au contraire, ne dégrade pas l'environnement. Il faut créer les incitations qui conduiront les entreprises à s'inscrire dans des trajectoires de développement durable comme le soulignent Acemoglu, Aghion, Bursztyn et Hemous, dans leur article de 2010, « The environment and technical change ». Les entreprises choisissent la technologie la plus profitable. Aussi longtemps que la technologie sale bénéficie de l'avantage de base installé, les entrepreneurs privilégient les améliorations de cette technologie et l'écart de productivité se creuse avec la technologie propre, au détriment de cette dernière. La croissance pourrait ne pas être soutenable. Seule une intervention du gouvernement peut changer la donne. Elle consiste à taxer la technologie sale et à subventionner la recherche dans la technologie propre. Cependant, si la technologie propre n'est pas un bon substitut à la technologie sale et si la dégradation de l'environnement est déjà substantielle, l'intervention du gouvernement risque de ne pas garantir la préservation de l'environnement (Gaffard, *La croissance économique*, 2011)

En 2009 l'augmentation la plus importante de demandes de brevets portait sur les énergies renouvelables (+30% par rapport à l'année précédente).

* Mais *ex post* ce sont les néo schumpétériens, Perez et Freeman (« Structural crises of adjustment : business cycles and investment behavior », 1988) qui ont généralisé la réflexion en montrant que les effets de transformation de la R&D, que ce soit celle des facteurs ou celle des produits ne peuvent se manifester que si l'on met en place ce qu'ils désignent comme un nouveau paradigme technologique : les potentialités dans la sphère technologique doivent trouver leur contrepartie dans les institutions sociales : Etat, entreprises, relations sociales. Ainsi dans la phase actuelle où les innovations notamment factorielles sont très nombreuses, se pose la question de l'adaptation des institutions comme les entreprises.

B - Les effets des résultats de la R&D sont complexes

* Une vision simple pourrait conclure que, si les dépenses en R&D sont cruciales pour la production, la croissance économique, notamment dans le cadre des nouveaux défis du développement durable, plus les dépenses en R&D sont élevées plus la croissance le sera. Certains compte tenu de la nécessité de faire des choix et de respecter les contraintes financières ont suggéré un taux de R&D/PIB optimal à la fois dans son montant mais aussi dans sa répartition entre la dépense publique qui s'axe sur le fondamental et la recherche privée plus centrée sur l'innovation.

Cependant raisonner ainsi serait trop assimiler la nouvelle approche factorielle de l'ancienne. Plusieurs points du débat peuvent être soulignés :

- La dépense peut être plus ou moins efficace : contrairement aux dépenses dans les facteurs traditionnels, par exemple l'investissement matériel immédiatement productif, les effets de la R&D notamment fondamentale sont très incertains
- Il faut du temps pour que les effets des innovations technologiques apparaissent et que des agents comme les entrepreneurs ne s'en emparent
- En contrepartie comme tout investissement qui incorpore le progrès technique les effets de la R&D ont de fortes externalités et un caractère de bien collectif. Ainsi on peut bénéficier des effets de la R&D sans être nécessairement producteurs. Ceci limite les comparaisons internationales limitées à des taux calculés par rapport au PIB. Les petits pays, où les pays émergents en bénéficient ce qui favorise la convergence conditionnelle. Mais cela conduit aussi à envisager le fait que les bénéfices globaux issus de l'ouverture internationale peuvent s'accompagner d'une répartition inégalitaire entre pays (lien avec la nouvelle économie géographique et les nouvelles théories du commerce international – Grossman et Helpman)

* Les innovations dans les facteurs de production sont de deux sortes. La R&D introduit des effets de différenciation dans le progrès technique

- différenciation horizontale nouveaux procédés et produits : il procède par différenciation des biens, par accumulation de connaissances, augmentation de la variété des biens (Dixit et Stiglitz, « monopolistic competition and optimum product diversity », 1977) ;
- différenciation verticale des produits et procédés l'augmentation de la qualité pour les biens de production est assimilée à leur productivité : destruction créatrice, ou élimination de certains produits et procédés (Aghion et Howitt, *Endogenous growth theory*, 1997).

* Le fonctionnement de la R&D met en évidence le rôle important de relations qui ne sont pas intermédiaires entre le marché et la firme, mais qui sont d'une autre nature : des relations non marchandes, interindividuelles et inter-institutionnelles. Il s'agit ici des relations formalisées ou non entre les firmes et d'autres types d'institutions, relations qui ont le caractère de relations de production, en ce qu'elles entraînent des processus d'apprentissage et de production de connaissances collectives qui traversent les frontières institutionnelles. Ce fonctionnement met en évidence la nécessité d'approches originales pour favoriser l'économie de la connaissance. La politique de l'innovation ne peut ainsi pas se réduire à une politique de subvention à la R&D.

La R&D est avant tout une dépense d'investissement dans les domaines, scientifique, humain et technologique. Ainsi cela introduit des rôles spécifiques aux agents, Etats, entreprises dans la prise en charge de cette dépense. Comme toute forme d'investissement immatériel, la dépense agit sur les facteurs de production, mais pas seulement, elle agit sur les biens de consommation. La question décisive est donc de savoir si dans le contexte de la « nouvelle économie », la R&D contribue simplement à augmenter la productivité des facteurs (déplacement de la frontière technologique) ou produit un nouveau facteur à part entière, spécifique à cette période que l'on désigne comme « connaissance », « capital immatériel » ou « capital intellectuel ». Si ce facteur est spécifique, les conditions de production et d'application de la R&D sont également décisives. Il ne suffit pas de chercher, il faut pouvoir aussi appliquer : c'est le rôle décisif des institutions.

L'économie de l'innovation ne doit pas réduire à l'analyse de la R&D. On ne peut imputer toute la connaissance produite dans l'entreprise à l'activité spécifique de recherche. Eliasson, en 1990 (*The knowledge based information economy*), insistait déjà sur le fait que les tâches de production de connaissance et de traitement de l'information sont localisées dans toutes les activités économiques.

D'ailleurs le rapport de l'OCDE de 2010, *Mesurer l'innovation : un nouveau regard*, entend considérer l'innovation au sens large, au-delà de la R&D. Ainsi les entreprises peuvent lancer de nouveaux produits sur le marché sans investir dans la R&D. De nouveaux indicateurs révèlent qu'en Australie et en Norvège, la propension à commercialiser des produits nouveaux pour le marché est analogue entre les entreprises qui mènent des activités de R&D et celles qui n'en mènent pas.

Il faut donc un nécessaire élargissement de perspectives de la part de l'économie de l'innovation qui devient également une économie de la connaissance comme le souligne Dominique Foray dans *L'économie de la connaissance* (2009).

2.4 Exemple de « bonne » copie

La stratégie de Lisbonne avait pour ambition de faire des pays les leaders des économies de la connaissance et de rattraper les Etats-Unis. Faire des économies européennes « les économies les plus compétitives du monde » supposait, selon cette stratégie élaborée en 2000, de favoriser le processus d'innovation. En d'autres termes, il s'agissait de tirer la croissance et la compétitivité des économies européennes par le biais d'un accroissement considérable des efforts en matière de recherche et développement. Ainsi, le lien entre recherche et développement, innovation et croissance est au cœur de la stratégie de Lisbonne dont les ambitions initialement formulées ont été nettement revues à la baisse.

Avant toute chose, il convient de préciser que la recherche et développement (R&D) se distingue du processus d'innovation. La R&D est un des facteurs de l'innovation, sans doute le principal mais les deux phénomènes ne se confondent pas. Ainsi, la R&D peut être définie comme ce qui permet l'investissement et l'innovation. L'innovation se définissant comme la mise en application d'une invention. La R&D n'est pas le seul déterminant de l'innovation. En effet, dès 1962, Arrow a souligné l'importance du « learning by doing », c'est à dire de l'apprentissage dans les gains de productivité et Romer 1986 (Journal of political economy) a placé ce processus au cœur de son modèle de croissance endogène. On distingue traditionnellement la recherche fondamentale dont l'objectif est l'accumulation des connaissances, l'accroissement du savoir de la recherche appliquée qui a une visée plus pratique. La R&D renvoie donc à la sphère de la connaissance, connaissance définie par Arrow comme un bien public, c'est à dire comme un bien non rival (il est possible pour un grand nombre d'individus de puiser dans le stock de connaissances sans se nuire mutuellement) et un bien non exclusif (c'est à dire imparfaitement appropriable) (Arrow, 1962, NBER). Arrow souligne dans son article l'existence d'externalités liées au savoir, de « spillovers ». Une externalité pouvant se définir comme toute situation dans laquelle un individu affecte le bien être d'un autre individu sans que cela soit l'objet d'une transaction marchande. Les externalités sont donc des situations hors marché. Dans le cas de la connaissance produite par la R&D, les externalités sont positives ce qui se traduit par une offre sociale supérieure à l'offre privée et donc à une situation sous optimale de sous-investissement. La R&D constitue donc une double défaillance de marché puisqu'il s'agit à la fois d'un bien public et qu'elle génère des externalités. Cela est d'autant plus vrai pour la recherche fondamentale. La R&D peut se mesurer par les dépenses dont elle est l'objet. Ainsi on mesure l'intensité de la recherche et développement d'un pays en rapportant ses dépenses en R&D au PIB. Le ratio est de l'ordre de 2% au sein de l'Union européenne. On peut également mesurer la R&D par les effectifs du secteur de la recherche (Guellec, Economie de l'innovation, 2009).

S'interroger sur la R&D comme facteur de production à part entière suppose que la R&D puisse être modélisée dans la fonction de production si l'on s'en tient à une définition restreinte de la notion de facteur de production. Si l'on adopte une acception plus large de facteur de production, la R&D est un facteur de production dès lors qu'elle participe activement au processus de production. Cela revient à opérer une distinction entre modèle théorique qui suppose l'existence d'une fonction de production et validation empirique : quelle est la contribution réelle de la recherche et développement au processus de production?

Par ailleurs, se demander si la R&D est un facteur de production au même titre que les autres, à savoir le travail et le capital revient à interroger le lien supposé par la stratégie de Lisbonne entre recherche et développement, innovation, production et croissance.

Dès lors, dans quelle mesure la R&D, par ses effets théoriques et réels sur l'innovation constitue-t-elle un véritable facteur de production et donc de croissance, et quelles en sont les implications en termes de politiques économiques ?

Pour répondre à cette question, nous montrerons tout d'abord que la R&D est un facteur de production théorique de par ses effets sur l'innovation. Puis, nous nous intéresserons à la validation empirique des modèles de croissance qui font de la R&D un véritable facteur de production. Enfin, nous aborderons les enjeux normatifs de la question en évoquant les conséquences en termes de politiques économiques.

La recherche et développement peut être considérée comme un facteur de production par son effet sur l'innovation. Il convient alors de revenir sur les théories qui placent l'innovation déterminée par la R&D au cœur du processus de croissance. Il sera tout d'abord question de la théorie schumpetérienne et de ses prolongements évolutionnistes. Puis, nous évoquerons les modèles de croissance endogène.

Schumpeter est à l'origine d'une véritable théorisation de l'innovation. Guellec et Ralle distinguent deux Schumpeter (*Les nouvelles théories de la croissance*, 1995). Le « premier » s'est intéressé à la définition de l'innovation, en a proposé une typologie mais aussi et surtout au rôle central de l'entrepreneur-innovateur, c'est là le cœur de son ouvrage de 1911, *Théorie de l'évolution économique*. Le « second » s'est davantage intéressé aux effets de l'innovation sur les cycles économiques, plaçant ainsi l'innovation au cœur du processus de production ainsi qu'à la structure de marché favorable à l'innovation (plus que la structure de marché, Schumpeter s'est interrogé sur la taille des entreprises en lien avec le processus d'innovation mais les arguments concernant la taille des entreprises et la structure de marché sont très proches) *Capitalisme, socialisme et démocratie* 1942. Chez Schumpeter, l'innovation est une activité risquée réalisée par la figure de l'entrepreneur qui ne cherche pas à maximiser son profit sous contraintes mais apparaît plutôt comme à la recherche de la gloire. L'analyse de Schumpeter porte notamment sur les motivations de l'entrepreneur et fait de l'innovation le déterminant des cycles de production. Ainsi, les innovations émergent par grappes, les innovations radicales, c'est à dire majeures, entraînent des innovations mineures, résiduelles. Selon Schumpeter, la succession des phases d'innovation et d'imitation puis d'épuisement explique les cycles économiques mis en évidence par l'économiste Kondratiev. Selon Schumpeter, le processus d'innovation est marqué par un phénomène de destruction créatrice, les nouveaux produits ou procédés remplacent les anciens. Ainsi, si Schumpeter ne s'intéresse pas à proprement parler au processus de R&D, il place l'innovation au cœur du processus de production par le biais d'un raisonnement dynamique.

Les évolutionnistes ont prolongé l'analyse schumpetérienne dont ils reprennent certaines hypothèses. Ainsi, le raisonnement est dynamique, la rationalité des agents est supposée limitée et procédurale, ces agents adoptent un objectif de satisfaction et non pas de maximisation dans un contexte fortement marqué par l'incertitude (Nelson et Winter, 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*). Les évolutionnistes sont à l'origine des notions de paradigme technologique et de trajectoire technologique. Le paradigme technologique constitue une innovation majeure dont les déterminants se situent en dehors de l'économie. Il s'agit par exemple du système de la vapeur ou encore des nouvelles technologies de la communication. Un paradigme technologique détermine les trajectoires technologiques qui correspondent aux innovations mineures. La R&D intervient à ces deux niveaux. En effet, la R&D peut être à l'origine d'un changement de paradigme mais peut également jouer un rôle déterminant dans la trajectoire technologique. Ces théories hétérodoxes placent ainsi l'innovation au cœur du processus de production. Le processus d'innovation est déterminé à la fois par la R&D mais également par des phénomènes

d'apprentissage. Ainsi, selon les évolutionnistes, les départements de R&D au sein des entreprises ont comme double objectif l'innovation et la traduction d'innovations au contexte de l'entreprise. Traduction qui passe par le biais du processus d'apprentissage. Ces théories, si elles constituent une référence incontournable en raison du caractère central qu'elles accordent à l'innovation et aux connaissances dans le processus de production soulignent le fait que la R&D n'est pas le seul déterminant de l'innovation. Ainsi, la R&D à elle seule ne semble pas constituer un facteur de production à part entière.

*Le lien entre la R&D et production semble véritablement établi par des modèles macroéconomiques de croissance. Ces modèles placent le progrès technique au cœur du processus de croissance en en faisant un véritable facteur de production. Plus que la R&D c'est le progrès technique qui apparaît donc comme un facteur de production à part entière, aux côtés du travail et du capital. Solow est à l'origine de la première modélisation néo-classique de la croissance (Solow, *Quarterly Journal of Economics*, 1956). Selon ce modèle, un troisième facteur de production existe, en plus du facteur travail et du facteur capital, il s'agit du progrès technique, baptisé "résidu de Solow". Le progrès technique apparaît comme le repoussoir de l'état stationnaire. Le modèle fait du progrès technique un élément exogène, c'est à dire extra-économique. Comme le soulignent Guellec et Ralle (*Les nouvelles théories de la croissance*, 1995), la croissance reste donc largement inexpliquée. Selon les auteurs, le caractère exogène du progrès technique s'explique par l'impossibilité de modéliser un progrès technique endogène au sein d'un modèle d'équilibre concurrentiel. Solow a justifié le caractère exogène du progrès technique par le rôle joué par la science et les choix politiques dans l'émergence du progrès technique.*

*Les modèles de croissance endogène qui apparaissent dans les années 80 s'attachent à endogénéiser ce progrès technique. Il s'agit donc de déterminer les origines économiques de ce progrès technique. Deux types de modèles permettent de concilier progrès technique endogène et rendements croissants avec l'équilibre concurrentiel. Les premiers modèles reposent sur la mise en œuvre d'externalités positives et les seconds modèles sont des modèles de concurrence imparfaite avec différenciation. Dans le cadre des modèles avec externalités, Romer propose une modélisation de la croissance auto-entretenu par l'accumulation du capital physique qui incorpore les connaissances (Romer, *Journal of Political Economy*, 1986). Cette accumulation du capital est à l'origine d'externalités positives. Ainsi, au niveau microéconomique de l'entreprise, les rendements factoriels sont décroissants (la productivité marginale du capital est décroissante) et les rendements d'échelle sont constants, ce qui permet de préserver un équilibre concurrentiel, et au niveau macroéconomique, la productivité marginale du capital est constante et les rendements d'échelle sont croissants du fait des externalités positives liées au savoir et au phénomène du « learning by doing » initialement théorisé par Arrow. Le modèle de Lucas (Lucas, *Journal of Monetary Economics*, 1988) fait du capital humain la principale source de progrès technique. Ce modèle est un modèle à deux secteurs dans lesquels se répartit le facteur travail. Le premier secteur est celui de la recherche. Il permet l'accumulation du capital humain. Le second secteur est celui du marché des biens et services. Selon ce modèle, le capital humain est à l'origine d'externalités positives au niveau macroéconomique, il est donc l'objet d'un sous-investissement. Ce modèle évoque l'existence d'un arbitrage pour le capital humain entre formation dans le secteur de la recherche et production dans le secteur des biens et services et donc d'un arbitrage entre taux de croissance et niveau de production. Le dernier modèle avec externalités positives a été formulé par Barro (*Government spending in a simple model of endogenous growth*, 1990), modèle qui souligne le rôle du capital public. On peut considérer que ces dépenses publiques génératrices d'externalités et de rendements croissants au niveau macroéconomique peuvent servir à financer la R&D. Ainsi, ces trois modèles qui identifient les sources du progrès technique soulignent à chaque fois le rôle de la*

R&D dans le progrès technique. Dès lors, on peut considérer que la R&D est la meilleure approximation du facteur de production que constitue le progrès technique. Il devient alors possible d'assimiler progrès technique et R&D et par conséquent de faire de la R&D un facteur de production à part entière.

Une seconde famille de modèles de croissance endogène existe. Il s'agit des modèles de différenciation. Romer (Journal of Political Economy, 1990) est à l'origine du premier modèle de croissance endogène avec différenciation horizontale. Il s'agit cette fois d'un modèle à trois secteurs. Au sein du secteur de la recherche on retrouve les externalités liées au savoir. Romer précise qu'à la fin du processus de recherche est déposé un brevet pour protéger l'invention ou l'innovation. Dans le secteur des biens intermédiaires, l'innovation du secteur de la recherche permet l'augmentation de la variété des biens produits vecteurs de gains de productivité. Dans ce secteur la concurrence est monopolistique. Le prix de vente des biens produits est supérieur au coût marginal, ce qui permet de rémunérer l'activité d'innovation par l'achat du brevet. Il convient de préciser que la rente au sein du secteur est strictement égale au coût du brevet. Le dernier secteur est celui des biens et services qui est cette fois-ci strictement concurrentiel. Ainsi, le modèle souligne le rôle essentiel de la recherche. La R&D apparaît comme dans le cas des modèles précédents comme un véritable facteur de production. Le modèle d'Aghion et Howitt (Econometrica, 1992) constitue une alternative au modèle de Romer dans la mesure où la différenciation est verticale et non plus horizontale. On retrouve là une filiation schumpetérienne. En effet dans le secteur des biens intermédiaires les biens de meilleure qualité remplacent les anciens selon le processus de la destruction créatrice.

Ainsi, les modèles de la croissance endogène, s'ils ne constituent pas un modèle théorique unifié comme le soulignent Guellec et Ralle (1995) permettent de modéliser le progrès technique de manière endogène et font de la R&D la meilleure approximation du progrès technique. La R&D étant la principale source du progrès technique qui constitue le troisième facteur de production, il devient possible d'assimiler R&D et progrès technique et de faire de la R&D un facteur de production à part entière.

Nous avons donc montré que sur un plan théorique, la R&D constitue la principale source de progrès technique pour les économistes de la nouvelle macro classique et une source importante, aux côtés du processus d'apprentissage pour les microéconomistes revendiquant une filiation schumpetérienne. Qu'en est-il dans la réalité ? Les mesures empiriques de l'innovation valident-elles la possibilité de faire de la R&D un facteur de production à part entière ?

Il s'agit désormais de s'interroger sur la contribution effective de la R&D au processus de production. Pour cela, nous évoquerons tout d'abord les mesures empiriques soulignant le rôle essentiel de la R&D dans le processus de production. Puis, nous aborderons le « paradoxe de Solow » et ses interprétations.

Dans leur rapport du CAE de 1998, Boyer et Didier («Innovation et croissance») soulignent la faiblesse des mesures macroéconomiques de l'innovation. Dans sa revue de la littérature de 2009 publiée dans STI, Box souligne le rôle essentiel de la R&D pour le processus de production et la croissance. La R&D est ainsi à l'origine d'importants gains de productivité. Selon Mairesse et Mohnen (in Mustar, Penan (dir.) Encyclopédie de l'innovation, 2003), les rendements privés de la recherche sont de l'ordre de 10 à 20 % alors que les rendements sociaux fluctuent entre 50 et 100 %. Selon Eaton et Kortum, c'est la recherche réalisée à l'étranger et incorporée dans les biens importés qui contribue fortement

à la croissance. Ainsi, selon les auteurs, la croissance américaine s'explique à 40 % par la recherche menée à l'étranger. L'ensemble de ces études empiriques souligne le rôle central de la R&D dans le processus de croissance. Dès lors, la R&D peut être considérée comme un véritable facteur de production.

Toutefois, comme le soulignent Acemoglu et al. (NBER Working Paper, 2003), le rôle de la R&D dans le processus de production et de croissance dépend du niveau de développement économique. Les auteurs évoquent ainsi l'existence de deux stratégies de croissance, la croissance tirée par l'innovation et donc la R&D pour les pays situés sur la frontière de production et la croissance tirée par l'imitation des pays innovateurs par les pays en phase de rattrapage. La faible croissance européenne pourrait alors s'expliquer par le maintien d'une stratégie d'imitation contre-productive. Relancer la croissance passerait ainsi par le basculement vers une stratégie d'innovation et donc par un accroissement considérable de l'effort en matière de R&D, c'est l'objectif que s'étaient fixés les pays européens dans le cadre de la stratégie de Lisbonne.

Concernant les mesures empiriques de la contribution de la R&D à la production, il convient de rappeler que la R&D ne mesure pas stricto sensu l'innovation (il s'agit d'une mesure d'intrants) et que d'autres indicateurs pourraient être choisis, tels que les brevets. Ainsi, le manuel de Frascati qui constitue un ouvrage méthodologique d'aide à la mesure de l'innovation mesure l'innovation uniquement par le biais des brevets et privilégie donc la mesure de l'innovation par les outputs plutôt que par les intrants. Guellec évoque également la possibilité de mesurer les gains de productivité pour mesurer l'innovation (Guellec, Economie de l'innovation, 2009).

L'ensemble des évaluations empiriques évoquées se heurte au paradoxe de la productivité mis en évidence par Solow (« We'd better Watch Out », New York Times Book Review, 1987). Selon la formule demeurée célèbre de Solow, « on voit des ordinateurs partout sauf dans les chiffres de la productivité ». Ainsi, en dépit de l'émergence et du développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, les gains de productivité stagnent depuis 1973 au sein des économies développées. Ainsi, la R&D joue un rôle modéré dans la croissance.

Ce paradoxe peut s'expliquer de différentes manières. Tout d'abord, la R&D, son intensivité a peut être été surestimée. La R&D ne serait véritablement intensive que dans le secteur des nouvelles technologies. La R&D pourrait également être mal mesurée, notamment dans le secteur des services. On peut également évoquer l'hypothèse de la fin du processus de rattrapage opéré dans les « Trente Glorieuses ». Enfin, et surtout, ce « paradoxe de Solow » pourrait s'expliquer par l'existence de délais d'ajustement mis en évidence par David en 1985 à travers un exemple historique, celui de l'électricité (David, 1990, American Economic Review). L'auteur souligne ainsi les ajustements organisationnels nécessaires suite à un changement de paradigme. Ces changements prennent du temps. Cette hypothèse est reprise par Cohen et Debonneuil dans leur rapport pour le CAE sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Dès lors, l'émergence de gains de productivité par le biais de la R&D n'est pas un phénomène immédiat. Cela s'inscrit dans la durée et suppose des mesures d'accompagnement.

La contribution réelle de la R&D semble réelle au vu des évaluations empiriques disponibles. Cette contribution est néanmoins conditionnelle et non immédiate. Dès lors, comment favoriser la R&D pour en faire un véritable facteur de production ?

Il s'agit désormais de s'intéresser à la dimension normative du sujet en évoquant les politiques économiques susceptibles de favoriser la R&D et ses effets sur la production. Cette question soulève deux enjeux principaux : la question du choix entre recherche publique et incitation pour la recherche privée et la question de la structure de marché favorable à l'activité de R&D.

Les modèles de croissance endogène concluent à la nécessité et à la légitimité de l'intervention publique du fait de l'existence d'externalités positives qui constituent une défaillance du marché. Guellec et Ralle soulignent le paradoxe que constitue cette recommandation pour les économistes de la nouvelle macroéconomie classique qui par ailleurs sont des partisans d'une intervention réduite de l'Etat dans l'économie (Guellec et Ralle, 1995). Une des solutions proposées est la prise en charge par l'Etat de la R&D. C'est le cas en France depuis la seconde guerre mondiale pour la recherche fondamentale du moins (le CNRS a été créé en 1939). Guellec souligne l'importance historique du secteur de la dépense pour la recherche publique et remarque son déclin depuis les années 1970 au profit de l'émergence récente de projets de recherche publique portant sur l'environnement (Guellec, Economie de l'innovation 2009). Guellec renseigne dans un article de 2001 publié dans Economie et statistique le déclin de la recherche publique qui a joué un rôle essentiel en France, en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis au profit de mesures incitatives pour la recherche privée. Selon Box (2009, STI), la recherche publique lorsqu'elle se maintient est de plus en plus organisée par projets (ANR) et fait intervenir de manière croissante l'industrie dans l'orientation des projets.

La recherche publique ne constitue pas le seul moyen pour pallier aux externalités positives de la R&D et Guellec évoque les différentes incitations qui existent pour favoriser la recherche privée (Guellec, 2009) les commandes publiques constituent l'une de ces possibilités. Surtout, les subventions, déductions fiscales et facilités de crédit permettent d'inciter les entreprises à effectuer des dépenses de R&D. Le crédit impôt recherche constitue l'une de ces mesures. En outre, depuis 2004, en France, les jeunes entreprises innovantes de moins de cinq ans et qui dépensent plus de 15 % de leur chiffre d'affaire en R&D sont exonérées de charges sociales.

Les études empiriques ne permettent pas d'arbitrer entre recherche publique et privée mais l'importance de la recherche publique pour la recherche fondamentale ne semble pas contestée.

Favoriser la R&D suppose également de s'interroger sur la structure de marché à décourager : le monopole ou la concurrence sont-ils favorables à la R&D ? Selon Schumpeter, seule la grande entreprise est à même d'innover pour des raisons de facilité d'accès au financement (autofinancement et accès facilité au marché du crédit imparfait qui préfère prêter aux grandes entreprises), d'économies d'échelle (seule la grande entreprise est à même de répartir les coûts fixes induits par les dépenses en R&D) principalement. Les arguments plaident en faveur du monopole dans la mesure où si les grandes entreprises sont favorisées, à terme, elles tendront à absorber leurs concurrents.

Arrow (1962) s'oppose à ces arguments et considère que seule la concurrence est à même de favoriser l'innovation et donc la R&D. Cet argument est repris par Reinganum (1982) dans son modèle de course aux brevets asymétrique dans lequel elle montre que l'effet de remplacement l'emporte sur l'effet d'efficacité.

Il est possible de sortir de cette dichotomie entre monopole et concurrence en privilégiant un modèle de concurrence imparfaite où les entreprises mutualisent leurs efforts de recherche dans le cadre de pôles de compétitivité. Cette solution est une recommandation qui résulte des modèles de course aux brevets symétriques qui, suivant le modèle de la théorie des jeux, soulignent la supériorité de la coopération sur la concurrence dans des situations d'interactions stratégiques marquées par l'incertitude (Cahuc, La nouvelle microéconomie). La France a pris des mesures dans ce sens depuis 2002. Il est néanmoins indispensable de veiller à ce que cette coopération ne génère pas des comportements collusifs en aval (Encaoua, Guesnerie, « Politiques de la concurrence », Rapport du CAE).

Pour conclure, nous avons vu que la recherche et développement peut être considérée comme un facteur de production sur un plan à la fois théorique et empirique. Néanmoins, il semble difficile de considérer que la R&D puisse être un facteur de production « à part entière » au sens strict dans la mesure où la R&D est une mesure partielle de l'innovation. En réalité, l'innovation ou progrès technique plus que la R&D à elle seule semble être le véritable facteur de production, aux côtés du travail et du capital. Il n'en demeure pas moins que la R&D joue un rôle central dans le processus d'innovation. Ce constat a des conséquences normatives. Ainsi, affirmer le rôle central de la R&D dans le processus de production et de croissance incite à adopter des politiques économiques favorables à la R&D, telles que les politiques favorisant les pôles de compétitivité.

III - Composition de sociologie

Jury : Alain Beitone, Philippe Deubel, Yvonne Guichard-Claudic, René Llored, Olivier Mazade, Pierre Merle.

Rapporteurs : Olivier Mazade, René Llored.

Sujet : « La validité contemporaine de la notion de classes sociales »

3.1. Les résultats : distribution des notes

156 candidats présents (127 en 2011, 138 en 2010)

Note moyenne : 7,23/20 (8,84 en 2011 ; 7,6 en 2010 ; 7,2 en 2009 ; 7,4 en 2008 et 5,8 en 2007)

Note moyenne des admissibles : 10,92/20 (11,17 en 2011 ; 10,29 en 2010 ; 11,2 en 2009 ; 13 en 2008 et 11,3 en 2007)

Notes comprises entre 01 et 17. Deux candidats admissibles avec un 04/20 à cette épreuve.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
0 ou 1 (copies blanches ou nulles)	12	17	21	16	6	3	10	14
2 à 4 (manque de références de base)	57	59	41	29	34	27	22	36
5 à 9 (manque de rigueur dans la démonstration)	75	76	67	55	57	56	55	60
10 à 12 (copies correctes mais un peu superficielles)	35	37	34	25	24	30	18	28
13 à 15 (démonstration solide)	13	20	19	11	19	15	17	13
> 15 (très bonnes copies)	7	5	5	3	3	7	4	5

3.2. Commentaires généraux

L'intitulé du sujet « la validité contemporaine de la notion de classes sociales » ne posait pas de difficultés. Cependant, dans leur grande majorité, les compositions de cette session 2012 n'ont pas suffisamment tenu compte des termes qui le composent. Une bonne analyse du sujet doit nécessairement prendre en considération chacun d'entre eux. Le cadrage historique est incontournable. Il l'est davantage lorsque, dans l'intitulé, il est fait référence à une périodicité. La mention « contemporaine » invitait clairement les candidats à préciser la délimitation, de façon ensuite à justifier les premiers développements sur la construction de la notion de classes sociales qui par définition ne sont pas contemporaines. Le terme de « validité » a été oublié dans la plupart des copies. La notion de « validité » invitait à une réflexion épistémologique et méthodologique. Celle-ci devait porter sur les critères de scientificité, sur les outils d'analyse à utiliser et sur les données empiriques à mobiliser. Nombre de copies ne font même pas mention du terme, comme s'il s'agissait d'un mot de sens commun alors qu'il a donné lieu à des débats intenses en sciences sociales. Qu'est-ce que la validité d'une notion scientifique ? Peut-elle se réduire à l'adéquation aux faits ? De telles questions amenaient le candidat à situer cette notion dans la tension entre le réalisme et le nominalisme, à préciser la position constructiviste qui souligne que la validité d'une notion ne se construit pas seulement dans l'adéquation aux faits mais également dans la capacité à « circuler » dans les représentations savantes et profanes. Ainsi, le candidat se dégageait de la position « naïve », assez rédhitoire dans le cadre d'une copie d'agrégation, d'une homologie étroite entre les champs de la structure sociale et le champ de leur représentation. Un travail

sur la notion de validité permettait de prendre de la hauteur et du recul par rapport au sujet. L'avantage était d'éviter de donner l'impression de réciter des connaissances sans « raccrocher » les arguments à une perspective épistémologique. En effet, nombre de copies font étalage des poncifs sur l'existence ou non des classes sociales, transformant ainsi le sujet. Dans la même perspective, il convient d'être vigilant avec les thèmes connexes aux classes sociales comme les inégalités, la centralité du travail, la fragmentation qu'il faut certes traiter mais ne pas développer pour eux-mêmes, sans référence à la problématique centrale du sujet.

Un tel travail sur la notion de validité aurait peut-être permis à certains candidats de mieux structurer leurs propos. Certains plans proposés laissent interrogatif. Un candidat présente ainsi dans une première partie les aspects théoriques des classes sociales puis les aspects empiriques pour terminer par les dimensions symboliques. Un autre propose une première partie sur la « classe en soi » et une seconde sur la « classe pour soi » avec en toile de fond une distinction entre objectif et subjectif toujours délicate à manipuler. Certaines positions sont surprenantes ou demandent à tout le moins des justifications : comment affirmer simultanément qu'on peut parler de classes pour la bourgeoisie mais pas pour les ouvriers ? La validité de la notion de classe ne provient-elle pas d'une perspective systémique et globale qui conduit à définir les classes les unes par rapport aux autres dans un système de relations qu'il convient de qualifier (exploitation, domination, ...) ?

Peu de copies précisent les dimensions économiques, sociologiques et politiques des classes sociales, se privant ainsi d'une réflexion sur leurs capacités à être une « variable indépendante » dans l'explication des pratiques sociales. Enfin, un des débats contemporains, peu mentionnés, concerne l'analyse de réseaux et ses implications sur la conception des structures sociales. L'analyse de réseaux examine les modes de construction des groupements sociaux et leurs relations. La notion de classes sociales est contestée parce qu'elle repose sur une définition *a priori* des structures sociales.

Quelques remarques pour terminer :

- Considérer que K. Marx est à l'origine de la notion de classes sociales constitue une simplification abusive de la notion. Elle est présente chez les philosophes grecs, des économistes tels que Ricardo, des historiens tels que Guizot.
- Considérer que la notion de classe sociale est consubstantielle du capitalisme est une seconde erreur classique. Certains candidats commencent leur dissertation avec l'Ancien Régime et le système des ordres et indiquent son remplacement par une organisation en classes sociales avec la naissance du capitalisme. Il s'agit d'une confusion entre la stratification sociale propre à l'Ancien Régime et une organisation sociale de fait qui est, pour Marx, indissociable des modes de production depuis l'antiquité.
- Weber est particulièrement oublié (chapitre V de *Economie et société, 1. Concepts*) avec la distinction particulièrement fructueuse entre "classes de production" et "classes de possession" et l'existence de trois classes sociales, notamment les classes moyennes.
- Il convient de bien justifier les paragraphes et de revenir au sujet afin de ne pas « déballer » des connaissances sans dire en quoi elles répondent au sujet.
- De nombreux candidats tendent à multiplier les références aux auteurs et à leurs ouvrages sans prendre la peine de présenter une argumentation précise. Ils procèdent en avançant quelques idées générales étayées par des renvois à la littérature. Cette façon de faire pose problème. Le « *name dropping* » et la mention d'auteurs et d'ouvrages ne valent pas systématiquement comme arguments d'autorité. Une bonne argumentation suppose que l'on enchaîne des idées et qu'on les associe à des données. C'est seulement dans le cadre d'une telle démarche que la citation d'auteurs et d'ouvrages peut revêtir la valeur argumentative que l'on attend.

- De nombreuses références bibliographiques sont citées de manière imprécise ou erronée : titre tronqué, année de parution absente, auteurs mal identifiés, ... Un seul exemple, pas le pire : l'ouvrage de Henri Mendras, souvent signalé dans les copies s'intitule précisément, *La seconde révolution française 1965-1984* (Gallimard, 1988). Or, il a été presque toujours cité sans la référence chronologique. Cette erreur s'est avérée dommageable puisque le sujet comportait lui-même une dimension chronologique.
- La distinction entre les analyses de Marx et de Weber, pour centrale qu'elle soit, ne doit pas conduire à les développer à pleine page sans justification.

3.3. Proposition de corrigés

Corrigé 1

Par René Llored

Sujet : « *La validité contemporaine de la notion de classes sociales* ».

1/ Analyse du sujet et éléments de problématique.

- Que faut-il entendre par validité ?

Examiner la validité d'un concept relève d'une double analyse à la fois épistémologique, c'est-à-dire portant sur les critères qui confèrent une valeur heuristique à une notion, et méthodologique, soit relative aux outils permettant la mise en œuvre de la notion. S'efforçant de sauvegarder le critère poppérien de scientificité en réaménageant sa définition, Claude Grignon propose de considérer les notions et les propositions sociologiques au regard d'un « *contexte d'invalidation* » au sein duquel elles seraient confrontées à l'épreuve de réfutabilité. L'élargissement progressif de ce contexte permettrait la généralisation des notions et propositions à des situations plus diverses et donc, comme Max Weber les dénomme à des « *configurations historiques singulières* » (C. Grignon, [2008], « *La réfutation dans les sciences historiques* », *Revue européenne des sciences sociales*, vol. XLVI, n°142).

La validité de la notion de classes sociales donc être appréciée à partir de matériaux empiriques. Elle est ainsi tenue de posséder une dimension opérationnelle. Ce caractère opératoire renvoie à la fois à une validité empirique à partir de laquelle la notion fait la preuve de son efficacité descriptive, et une validité théorique à travers laquelle se manifeste la pertinence des explications qu'elle permet de construire. L'une et l'autre se conditionnent mutuellement. (Jean-Michel Berthelot (dir.), [2001], *Epistémologie des sciences sociales*, PUF).

- Que faut-il entendre par « notion de classes sociales » ?

A l'instar de Kroeber et de Kluckhohn dénombrant plus de 150 définitions de la notion de culture, Pitirim Sorokin comptait dès 1928, plus d'une trentaine de définitions de la notion de classe sociale (P. Sorokin, [1928], *Contemporary sociological Theories*, New York).

Les origines de la notion de classes sociales remontent au 18^e siècle et aux débuts de la révolution industrielle. Paradoxalement, c'est au moment même où l'individualisme connaît un premier essor que la notion de classes sociales s'impose (R. Nisbet, [1^{ère} éd. 1966], *La tradition sociologique*, PUF, 1984, p.221). Pourquoi ? D'un côté, la société d'ordre s'étirole sous l'effet des progrès de l'égalité juridique et confère à la hiérarchie sociale une plus grande continuité. Mais, de l'autre côté, le développement du capitalisme produit des rapports de production d'un type nouveau qui semblent accroître la discontinuité de la hiérarchie sociale.

Il revient à Marx d'avoir produit une théorie du capitalisme au sein de laquelle les classes sociales jouent un rôle décisif. Dès lors que le travail occupe une place centrale dans la vie sociale, la position sociale des individus comme leurs relations sociales sont déterminées par leur situation de travail.

La définition des classes sociales doit articuler trois dimensions. (i) D'abord, conformément à l'analyse de Marx, les classes se forment à partir des rapports sociaux de production. Ils renvoient aux modalités de production, d'échange et de répartition des richesses et donnent lieu à des antagonismes selon que les individus possèdent ou non les moyens de production, selon qu'ils exercent ou non un pouvoir de contrôle sur l'organisation du travail, selon la part des richesses issues de la production qu'ils accaparent. Le processus de production capitaliste repose sur des rapports de domination cachés sous les formes objectivées du contrat de travail, de la liberté individuelle et du statut de salarié. (ii) Ensuite, la notion de classe sociale implique une certaine homogénéité tant en termes de niveau que de mode de vie. Ses membres forment une communauté de vie, entretiennent des liens étroits et partagent des traits culturels spécifiques si bien qu'ils ont également en commun des intérêts. Cette dimension est particulièrement présente dans les travaux de Halbwachs, de Hoggart ou de Bourdieu. (iii) Dès lors, une conscience commune est susceptible de les animer : on passe de la classe en soi, à la classe pour soi. La classe sociale dotée d'une conscience de classe devient potentiellement un acteur social et politique capable d'aiguiller le changement historique.

Chez Marx, la notion de classes sociales se déploie sur trois plans, les rapports de production, les modes de vie et les luttes sociales et politiques. Il s'emploie à les articuler dans une approche réaliste. Chez d'autres auteurs, les classes sociales sont appréhendées de manière plus partielle. Max Weber adopte une approche nominaliste et considère la classe sociale non comme une réalité, mais comme une « *situation* » particulière. La « *situation de classe* » est la « *chance typique qui, dans un régime économique donné, résulte du degré auquel et des modalités d'utilisation selon lesquelles un individu peut disposer (ou ne pas disposer) de biens ou de services afin de se procurer des rentes ou des revenus ; chance qui doit être évaluée sous les trois chefs (a) de sa capacité à se procurer ces biens, (b) de ses conditions de vie extérieures, (c) de sa destinée personnelle* » (M. Weber, ***Economie et société***, tome 1, Pocket, 1995, p. 391). Le plan des luttes sociales et politiques n'est pas exclu par Weber, il est simplement abaissé au rang de possibilité. « *L'articulation des classes de possession (...) ne conduit pas nécessairement à des luttes de classes et à des révolutions de classes* » (comme il le sera chez Ralf Dahrendorf, ***Classes et conflits de classes dans la société industrielle***, 1957).

Chez les sociologues français contemporains, on retrouve ces trois dimensions. François Dubet définit les classes sociales comme des groupes partageant des intérêts du fait de leur place dans la division du travail, formant des communautés de vie et capables de s'ériger en acteur collectif dans des luttes sociales et politiques (F. Dubet, [2004], « *Que faire des classes sociales* », in J-N. Chopart et C. Martin (dir.), ***Que reste-t-il des classes sociales ?***, éditions ENSP). Louis Chauvel prend d'abord en compte leur position inégale dans le système productif qui va déterminer une « *identité temporelle* » (reproduction intergénérationnelle des positions sociales), une « *identité culturelle* » (mode de vie et pratiques sociales) et une « *identité collective* » (action collective) ([2001], « *Le retour des classes sociales ?* », ***revue de l'OFCE***). Yannick Lemel souligne l'importance de la condition de classe liée aux activités de travail et aux ressources accessibles, il insiste ensuite sur l'unité culturelle et sociale des pratiques puis sur la classe comme acteur social. Cependant, il avertit que rien n'assure, a priori, que les différents points de vue que définissent chacune de ces trois composantes conduisent aux mêmes conclusions. (Lemel Y., [1991], ***Stratification et mobilité sociale***, A. Colin).

- Délimitation du sujet et pistes pour la problématique.

- « *Contemporain* » renvoie au temps présent, à la période actuelle. Si en histoire, l'adjectif contemporain découpe une période historique plus longue couvrant les deux derniers siècles, il convient ici de privilégier un horizon temporel plus limité. La question de la validité de la notion de classes sociales se pose avec plus d'acuité dès lors que les mutations des sociétés industrielles et du capitalisme semblent la mettre en question. En conséquence, on peut ici considérer comme période historique de référence celle qui débute à partir du dernier tiers du 20^e siècle pour s'étendre jusqu'à aujourd'hui. C'est en effet au tournant des années 1970-1980, que la structure de classe des sociétés occidentales semble s'étioler sous l'effet d'un ensemble de processus qui paraissent entériner la disparition des classes sociales. Dans un premier temps (fin des années 1970-milieu des années 1980), la structure de classe s'affaiblit à la suite des processus économiques, sociaux et politiques qui débutent au cours des trente glorieuses : (1) progrès de la productivité et processus de tertiarisation ; (2) hausse des niveaux de vie et diffusion de la propriété ; (3) réduction des inégalités socioéconomiques et Etat-providence ; (4) processus de moyennisation et homogénéisation des modes de vie ; (5) hausse de la scolarisation et élévation de la mobilité sociale ; (6) développement de la culture de masse ; (7) transformation de la condition des femmes et féminisation de la population active ; (8) démocratisation et diffusion du pouvoir ; (9) individualisme et individualisation des trajectoires ; (10) essor des valeurs post-matérialistes ; (11) pluralisme culturel croissant ; (12) mutations de la conflictualité.

Dans un deuxième temps (fin des années 1980-années 2000), l'aggravation de certains problèmes économiques et sociaux et les transformations du capitalisme ont des conséquences ambivalentes : (13) restructurations industrielles ; (14) chômage, précarité et exclusion ; (15) transformations de l'organisation du travail et des conditions d'emploi ; (16) inégalités qui se creusent et se recomposent. D'un côté, ils participent à la mise au rebut de la notion de classes sociales et contribuent à reformuler la question sociale sous de nouvelles problématiques : individualisation, lien social (ou cohésion sociale) et exclusion. De l'autre, ils suscitent de nouvelles interrogations sur les inégalités et les rapports de domination qui semblent prendre forme. La notion de classes sociales permet alors de penser cette nouvelle donne économique et sociale concomitante des transformations du capitalisme à la fin du 20^e siècle.

Bref, il s'agit d'établir dans quelle mesure la notion de classes sociales est capable de rendre compte de l'évolution des rapports sociaux, des inégalités, des relations de domination et des conflits dans les sociétés contemporaines. Il ne s'agit pas ici de restaurer ou de réhabiliter une théorie particulière des classes sociales, mais de se demander à la manière de John Goldthorpe et de Gordon Marshall si la notion de classes sociales ne pourrait pas être constitutive d'un programme de recherche au sens de Lakatos, « *within which different and indeed rivals theories may be formulated and assessed in terms of their heuristic and explanotory performance* » (J.H. Goldthorpe, G. Marshall, [1992], « *The Promising Future of class analysis* », **Sociology**, vol. 23, n°3, p. 382).

Dans une première partie, nous préciserons les raisons pour lesquelles la notion de classes sociales a semblé perdre de sa pertinence. Puis, nous montrerons que la validité de la notion est corroborée aussi bien par les transformations récentes de l'organisation du travail et de l'emploi que par la persistance de formes de reproduction sociale ou la recomposition des frontières culturelles. Enfin, nous expliciterons pourquoi le creusement des inégalités et leurs mutations, tout en suscitant un certain renouvellement des formes de conflits, ne sont pas parvenus à cristalliser des identités de classes suffisamment consistantes.

1^{ère} partie.

Les profondes transformations économiques, sociales, culturelles et politiques observées tout au long de la seconde moitié du 20^e siècle ont conduit à la mise en question de la pertinence de la notion de classes sociales et de sa capacité à décrire les sociétés contemporaines et à expliquer leur fonctionnement. A partir du dernier tiers du 20^e siècle, la plus grande complexité de la stratification sociale a semblé disqualifier la notion (§1.1). Dans le même temps, les sociétés démocratiques ont poursuivi leur processus d'égalisation et d'extension des droits et libertés renforçant l'individualisme et rendant ainsi possible l'apparition de nouveaux clivages sociaux et le renouvellement des luttes sociales et politiques (§1.2).

1.1. Les mutations économiques et sociales ont affaibli la portée de la notion de classes sociales. La hausse des niveaux de vie, l'avènement de la consommation de masse et le processus de tertiarisation brouillent les frontières de classes.

-(1) Dès les années 1960, les évolutions de la productivité du travail et la vigueur de la croissance économique, en particulier dans les économies de l'Europe de l'Ouest, permettent une élévation significative des niveaux de vie et conséquemment – via, par exemple, les lois d'Engel, une modification des modes de vie qui tendent à converger.

Dans le cadre de la société industrielle, la classe ouvrière avait incarné le modèle de la « *classe sociale totale* » de par sa place dans les rapports de production, les spécificités de son mode de vie et de sa culture, sa forte identité et son rôle dans les luttes sociales et politiques (G. Noiriel, [1986], *Les ouvriers dans la société française 19^e-20^e siècle*, Seuil). Par sa présence, elle imposait une séparation entre « *eux* » et « *nous* » (fermeture sur soi et sentiment d'exclusion soulignés par Richard Hoggart) et conférait à la stratification sociale une structure de classes. Mais, au cours des années 1960, la situation économique des ouvriers connaît dans son ensemble de profonds bouleversements. Ces derniers concernent non seulement la sphère de la production où de nouveaux emplois ouvriers requérant des qualifications plus élevées se développent (S. Mallet, [1963], *La nouvelle classe ouvrière*, Seuil), mais aussi la sphère de la consommation puisque l'entrée dans l'ère de la consommation de masse favorise l'homogénéisation des modes de vie. Alain Touraine souligne la rapidité avec laquelle « *les genres de vie sont remplacés par des niveaux de vie dans la société de masse* ». Il prend ainsi acte des transformations affectant les fondements culturels des classes sociales puisque dans le même temps les spécificités des « *genres de vie paysans* » et « *les écarts culturels entre la ville et la campagne* » se réduisent (A. Touraine, [1969], *La société post-industrielle*, Denoël). Alors que dans le passé, le monde ouvrier et la paysannerie formaient des communautés de vie relativement homogènes du fait de leur place dans les rapports de production – ce qui avait conduit Marx à les identifier parmi les sept classes sociales qu'il dénombrait dans *Les luttes de classes en France* (1850), l'aristocratie financière, la bourgeoisie industrielle, la bourgeoisie commerçante, la petite bourgeoisie, la paysannerie, le prolétariat et le lumpenprolétariat –, désormais « *les groupes socio-économiques tendent à se différencier de plus en plus par leur degré de participation aux thèmes et aux produits de la culture et non plus par la possession d'une subculture différente* » (A. Touraine, 1969).

-(2) Ces tendances vont se prolonger au cours des décennies suivantes et contribuer à affaiblir le pouvoir heuristique de la notion de classes sociales. Adoptant une perspective de long terme, Henri Mendras résume les changements qui se sont opérés tout au long du 20^e siècle : « *Les grandes structures sociales du 19^e siècle s'écroulent : quatre classes massives et antagonistes s'émiettent en une multitude de groupes qui gravitent autour d'une constellation centrale* » (H. Mendras, [1988], *La seconde révolution française 1965-1984*, Gallimard). Salarisation, tertiarisation et moyennisation modifient la structure sociale. La part des ouvriers

dans la population active (pic en 1975 : 35 %) décroît pour s'établir aujourd'hui aux environs de 22 %, tandis que parallèlement, celle des employés augmente pour s'élever à près de 30 %. De même, la part des professions intermédiaires (23 % aujourd'hui) dépasse à partir de 2008 celle des ouvriers (Olivier Galland et Yannick Lemel (dir.), [2011], *La société française. Un bilan sociologique des évolutions depuis l'après-guerre*, A. Colin). La classe ouvrière est donc modifiée sous deux dimensions. Elle se réduit au sein de la population active et sa composition change. La part des ouvriers qualifiés dans l'industrie a ainsi eu tendance à augmenter alors que celle des ouvriers non qualifiés diminuait.

La montée des cols blancs modifie, elle aussi, la stratification sociale, du moins en apparence. Elle atténue les frontières sociales caractéristiques de la structure de classes et donne lieu à une stratification sociale plus continue. Dans le vocabulaire de Stanislas Ossowski, on passe d'un schéma de dépendance unilatérale dans lequel l'articulation fonctionnelle entre les différentes classes s'accompagnait de la domination de l'une d'entre elles, à un schéma de gradation caractérisé par une continuité entre groupes sociaux (S. Ossowski, [1971], *La Structure de classe dans la conscience sociale*, Anthropos). Ces changements que les sociétés européennes connaissent au cours des décennies 1960-1980, les Etats-Unis les avaient expérimentés dès les années 1950. Charles Wright Mills avait alors souligné que la rationalisation de l'économie allait alors de pair avec l'essor des cols blancs et que ces derniers, engagés dans une « *course au prestige* », étaient incapables de former la moindre conscience collective (C.W. Mills, *Les cols blancs. Essai sur les classes moyennes américaines*, [1951], Maspero, 1966). C'est d'ailleurs pour les cols blancs que la dialectique du groupe d'appartenance et du groupe de référence (R.K. Merton) s'exerce pleinement, car leur position intermédiaire dans la hiérarchie sociale nourrit des espérances d'ascension non négligeables dans les faits. Toujours aux Etats-Unis, le constat de la fin des classes s'est imposé dès les années 1950, du fait d'une série de changements analysés par Robert Nisbet. La diffusion du pouvoir politique dans l'ensemble des couches sociales, l'extension de la propriété à tous les groupes sociaux, les transformations des conditions de travail du fait de la tertiarisation et la consommation de masse qui accroît la convergence des modes de vie des différents milieux sociaux, altèrent la réalité et la perception des rapports de classe. Par conséquent, sur le plan de la stratification sociale une hiérarchie plus multidimensionnelle et plus continue s'impose, R. Nisbet écrit à ce sujet : *“That scales of status exist in our society is incontestable, that they are often of driving concern to individuals is equally incontestable. But social status is at once too continuous within each of the numerous scales of status to make possible any identification of classes that have more than the most restricted or specialized acceptance”*. Cette critique de l'aptitude de la notion de classe sociale à décrire la structure sociale est associée à la perte de son pouvoir explicatif pour rendre compte des grandes évolutions socioéconomiques et politiques des sociétés développées. *« The term social class is by now useful in historical sociology, in comparative or folk sociology, but that it is nearly valueless for the clarification of the data of wealth, power, and social status in the contemporary United States and much of Western society in general. »* (Robert A. Nisbet, [1959], *“The Decline and Fall of Social Class”*, *The Pacific Sociological Review*, Vol. 2, n°1).

-(3) L'extension des classes moyennes concourt à la fois à la moyennisation de la société puisque leur poids et leur situation leur confèrent une influence culturelle forte, mais elle modifie également la structure sociale dans son ensemble et sa perception. Simmel expliquait ainsi que *« la classe moyenne apporte avec elle un élément sociologique entièrement nouveau [...]. Ce qu'elle a de vraiment original c'est qu'elle fait de continus échanges avec les deux autres classes et que ces fluctuations perpétuelles effacent les frontières et les remplacent par des transitions parfaitement continues »* (G. Simmel, *Sociologie et épistémologie*, PUF, 1981). La classe moyenne apparaît comme un groupe

social qui défait la structure de classes de la société. La pertinence de la notion de classes sociales semble ainsi être, sur le plan historique, inversement proportionnelle à l'ampleur des classes moyennes. Plus celle-ci croît, plus celle-là perd de son acuité. Henri Mendras rappelle que « *les Français sont de plus en plus nombreux à se dire appartenir à la classe moyenne, ce qui est évidemment la négation d'une conscience de classe (...). La classe moyenne est en train de se détruire elle-même en tant que classe, entraînant une transformation de toute la structure sociale qui enlève du même mouvement à la classe ouvrière et à la classe dirigeante leur caractère de classe au sens fort, marxiste du terme. S'il n'y a plus lutte entre elles, comment se définirait-elles l'une par l'autre ?* » (H. Mendras, [1988], **La seconde révolution française 1965-1984**, Gallimard).

(4) Les observations qui précèdent sont congruentes avec une série de faits qui suggèrent que les inégalités économiques et sociales ne sont plus en mesure de justifier l'existence de classes sociales. Jan Pakulski et Malcolm Waters remarquent que le creusement des inégalités, observé à partir de la fin du 20^e siècle, ne s'ordonne pas selon une logique de classe. « *While income inequalities have started widening in recent years after a century-long egalitarian trend, this widening is not along class lines, and does not fix an inter-generationally stable "property-class." Doubtless the emergence of the shareholder corporation and expansion of "petty bourgeois" categories have contributed to this trend, insofar as up to 20 percent of the members of any national adult population have become direct stockholders. However, a far more important contribution is indirect ownership* » (Jan Pakulski and Malcolm Waters, [1996], "**The Reshaping and Dissolution of Social Class in Advanced Society**", *Theory and Society*, Vol. 25, n°5). Il en résulte selon les auteurs que la propriété ne peut plus être une ligne de partage entre les classes et qu'en conséquence les clivages politiques eux-aussi se modifient et s'écartent d'une structure de classe. « *This downward redistribution of property has important consequences in relation to class analysis. First, it makes impossible the establishment of any boundary between classes on the basis of property and obviates any struggle about its ownership. Second, property-based classes are no longer the central formations of power in society, these having shifted towards political organizations, elites, and status-conventional categories* » (ibid.). Le déclin des organisations politiques et syndicales ayant exprimé et incarné les intérêts et l'identité de classe est une donnée essentielle. Rappelons, en effet, que selon Maurice Halbwachs si quelque chose est susceptible d'exprimer une conscience de classe et les représentations sociales qui lui sont inhérentes, ce sont bien les organisations qui matérialisent et défendent les intérêts et les valeurs du groupe (M. Halbwachs, [1905], « *Remarques sur la position du problème sociologique des classes* », *Revue de métaphysique et de morale*). Or, l'influence du parti communiste a décliné de façon continue en France depuis les années 1970, les syndicats de salariés représentant traditionnellement les ouvriers ont eux aussi vu fondre leur audience. Dans le même temps, si le parti socialiste semblait effectivement prendre le relais du PCF dans l'expression politique des ouvriers, celui-ci évoluait également de façon à correspondre davantage à la composition de la société française. Dans **La société des socialistes. Le PS aujourd'hui** (2006), Rémi Lefèvre et Frédéric Sawicki saisissent la « *désouvrièrisation* » de la société à l'œuvre dans le discours du parti. Ils montrent comment au cours de son évolution, celui-ci a mis en marche un processus de « *dés-objectivation du groupe ouvrier* » en renonçant à entreprendre une « *unification des catégories populaires* » et une « *mise en sens de leurs expériences sociales* ». L'apogée d'un vote ouvrier en faveur de la gauche est ainsi atteint sous la V^e République lors des législatives de 1978 (59 % pour la gauche contre 26 % pour la droite). A partir de cette date, le vote ouvrier en faveur de la gauche déclinera puis s'orientera vers la droite au cours des scrutins du début du 21^e siècle (Guy Michelat et Michel Simon, [2012], « *Le vote des ouvriers, de l'alignement à gauche vers une droitisation ?* », *Cevipof, Les électors sociologiques*, n°10).

Jan Pakulski et Malcolm Waters appréhendent également la manière dont la structure de classe a imprégné les systèmes politiques des pays occidentaux au cours de la 2nde moitié du 20^e siècle. Ils soulignent en particulier la tendance à l'interventionnisme économique et social, les relations plus étroites entretenues avec les organisations syndicales plutôt qu'avec les organisations patronales et l'institutionnalisation des conflits. Ces différentes caractéristiques ayant donné un caractère corporatiste à ces systèmes politiques. Mais, comme nous l'avons vu plus haut dans le cas de la France, au tournant des années 1970-1980, ces systèmes politiques attachés à une structure de classe vont connaître de profondes transformations. « *The most widely diagnosed symptom of this political decomposition is class and partisan dealignment. It refers to four parallel processes: a decline in class voting, the fragmentation or electoral collapse of class parties; declining partisanship and inconsistency of voting; and a decline in class-specific appeals by political parties. The Alford Index of party-class voting has declined since the 1960s in all advanced societies for which longitudinal data on voting behavior are available (...). Another aspect of the dealignment process is declining partisanship, that is, declining trust in, and loyalty to, political parties. This has resulted in declining party allegiance and a collapse of the inter-generational transmission of party loyalties. In response to this shift, the milieu parties have been abandoning class rhetoric* » (Jan Pakulski and Malcolm Waters, "The Reshaping and Dissolution of Social Class in Advanced Society").

1.2. Les sociétés démocratiques sont engagées dans un processus d'extension des droits et des libertés, elles poursuivent un idéal d'égalité des chances et tendent à conférer ainsi aux individus une plus grande autonomie. L'emprise des groupes sociaux sur les individus s'affaiblit et les identités sociales deviennent plus particulières. La notion de classes sociales apparaît ainsi de moins en moins apte à rendre compte des rapports sociaux.

(1) Les transformations du salariat ont également affecté la pertinence de la notion de classes sociales en atténuant les différences entre classes et en rendant plus poreuses leurs frontières. Ce sont d'abord les modifications de la condition salariale qui ont pour partie effacé les spécificités de la classe ouvrière. La société salariale est ainsi progressivement apparue comme « *un continuum différencié de positions reliées, en particulier par le droit du travail et la protection sociale* » (R. Castel, [2009], « *Pourquoi la classe ouvrière a perdu la partie ?* », in ***La montée des incertitudes***, Seuil). Cela ne signifie pas que les inégalités se sont significativement réduites. Mais, selon R. Castel, la conflictualité ne repose plus sur les deux blocs antagonistes que formaient les ouvriers et les bourgeois, elle n'implique plus systématiquement et frontalement le travail et le capital. Quant au fonctionnement de la protection sociale, il a reposé sur la participation des représentants des salariés et, en particulier celle des organisations syndicales qui portaient les intérêts des ouvriers. Enfin, l'élargissement des actions publiques au domaine de l'éducation, de l'aménagement du territoire ou encore de l'urbanisme a permis à la société salariale de s'engager sur la voie de la réduction du « *déficit d'intégration* » qui avait caractérisé la classe ouvrière dans le cadre de la société industrielle (R. Castel, [1995], ***Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat***, Gallimard). De leur côté, l'Etat-providence, la redistribution et le développement des services publics contribuent à resserrer les écarts de niveaux de vie (l'écart interdécile D9/D1, calculé à partir du revenu après impôt et prestations sociales passe selon l'INSEE de 4,6 en 1970 à 3,3 en 2000 et 3,4 en 2009). Bref, la position de Castel n'est pas très éloignée de celle de John Goldthorpe et de David Lockwood. En effet, bien que les deux auteurs rejettent la thèse de l'embourgeoisement de la classe ouvrière, ils remarquent toutefois une « *convergence normative* », c'est-à-dire une homogénéisation au niveau des systèmes de valeurs et des attitudes : l'individualisme des cols blancs recule et ils accueillent

plus favorablement les formes de régulation collective de l'économie (interventions publiques) et du social (Etat-providence). Symétriquement, les ouvriers accentuent leur participation à la vie de la société (intégration) et l'emprise que leur groupe social exerçait sur eux se détend (D. Lockwood et J. Goldthorpe, [1972], *L'ouvrier de l'abondance*, Seuil).

L'égalisation des conditions juridiques et sociales entre les hommes et les femmes a accéléré la féminisation du salariat. La multiplication de la bi-activité dans la plupart des ménages, y compris chez les ouvriers, a également contribué à rendre plus incertaine l'appartenance de classe des ménages. D'abord parce que les niveaux de vie se différencient davantage au sein même des différentes classes. Ensuite, parce que malgré la prédominance de l'homogamie (Taux d'homogamie moyen de 30 %), la majorité des ouvriers forme un ménage avec une employée. Or, même si entre les deux univers professionnels il peut exister de nombreux points communs, il existe également des différences importantes du fait de la diversité des situations professionnelles que connaissent les employés (Chenu A., [1994], *Les employés*, La Découverte).

(2) L'allongement de la scolarité, la hausse des niveaux de formation et la mobilité sociale ont aussi joué un rôle important dans l'amenuisement des différences entre classes sociales. 5 % d'une génération parvenait au baccalauréat dans les années 1950, 30 % dans les années 1980 et plus de 65 % aujourd'hui. Le glissement vers le haut de la structure sociale s'est accompagné d'une élévation des niveaux de formation. Cette massification de l'éducation a ôté à certains diplômés et cursus la valeur distinctive qu'ils pouvaient avoir dans le passé. Certes, les inégalités scolaires persistent et se renouvellent. Cependant, les données de *L'état de l'école 2010* indiquaient que parmi les jeunes nés entre 1983 et 1987, 89 % de ceux dont le père est cadre sont bacheliers, contre 49 % des jeunes de père ouvrier alors que pour les générations des années 1930, 41 % des enfants de cadres obtenaient le baccalauréat contre 2 % seulement des enfants d'ouvriers. Les destinées scolaires ne semblent plus être aussi brutalement déterminées par le milieu social. Ces considérations vont dans le même sens que les conclusions des études de mobilité sociale. « Globalement, l'immobilité sociale, mesurée par la proportion d'individus occupant à un instant donné l'emploi qu'avait occupé leur père avant eux, a diminué au cours du temps quel que soit l'indicateur utilisé pour mesurer le phénomène » (M. Forsé, O. Galland et Y. Lemel, [2011], « La stratification sociale et les inégalités », in O. Galland et Y. Lemel, *La société française*, A. Colin). Là encore, il se peut que la structure socioprofessionnelle ait connu pour l'essentiel une translation sans diminution de l'inégalité des chances entre milieux sociaux. Toutefois, les travaux portant sur des données relatives à la 2^{nde} moitié du 20^e siècle concluent à une légère augmentation de la fluidité sociale, ce qui signifie que la mobilité sociale ne résulte pas seulement de l'évolution de la structure sociale (Vallet Louis-André, [1999], « Quarante années de mobilité sociale en France. L'évolution de la fluidité sociale à la lumière de modèles récents », *Revue française de sociologie*, vol. XL, n°1). L'élévation de la mobilité sociale structurelle et de la fluidité sociale participent à un brassage social continu qui, bien que contenu, desserre le degré de fermeture caractéristique des classes sociales. Peter Blau et Otis Duncan ont expliqué que la tendance à la mobilité sociale caractéristique des sociétés développées était liée à l'approfondissement de la division du travail et répondait aux exigences de rationalité et d'efficacité. Mais, elle produisait aussi une conséquence importante en imposant un certain universalisme (« *achievement* »/« *ascription* »). De là, une plus forte légitimité de la stratification sociale. La mobilité sociale affecte la stabilité des groupes sociaux en réduisant l'hérédité professionnelle et rend par-là plus difficile l'apparition de classes sociales qui supposent à la fois une identité et une culture propres et une reproduction sociale. Les individus tendent ainsi à se penser comme mobiles et responsables individuellement de leur trajectoire (Blau Peter M. and Duncan Otis D., [1967], *The American Occupational Structure*, The Free Press).

(3) La pertinence de la notion de classes sociales est encore mise en question par les progrès de l'individualisation. Pour Ulrich Beck comme pour Anthony Giddens comprendre la modernité suppose que l'on renonce à une approche en termes de classes sociales. « *Du fait de l'achèvement de l'Etat social après la Seconde Guerre mondiale, de l'expansion de la formation, de l'augmentation du salaire réel, de la montée du divorce et de la flexibilisation du travail, les notions clefs de la société industrielle (classe sociale, famille nucléaire, profession) perdent beaucoup de leur cohérence* » (Beck U., [1998], « *Le conflit des deux modernités et la question de la disparition des solidarités* », **Lien social et Politiques**, n°39). Lorsque cette cohérence d'ensemble se délite, on peut tout à la fois observer une hausse des inégalités économiques, une aggravation de la pauvreté et une moindre emprise de la classe sociale. Selon Beck, continuer à faire confiance aux représentations en termes de classes nuit à la connaissance des sociétés contemporaines et condamne leur analyse à rester « *vide empiriquement et non falsifiable* ». L'individualisation, à la fois possibilité et contrainte, s'exprime à travers la construction par les individus de leur propre trajectoire. Biographie bricolée, non réductible aux appartenances collectives, qui exige de l'individu qu'il tranche toute une série de dilemmes. La réalisation de soi, la construction de soi et la mise en scène de soi se font dans les cadres institutionnels de l'Etat social, de la démocratie et de l'économie de marché. Que l'on parle de « *modernité avancée* » ou de « *modernité réflexive* », dans tous les cas, l'on est renvoyé à une société dans laquelle les individus sont à même de produire le social à travers leurs pratiques. Selon les termes de Giddens, « *la modernité rend possible un procès d'identité de soi réflexive* » qui fait que « *la vie de tous les jours est un complexe actif de réactions à des systèmes abstraits mettant en jeu un procès dialectique d'appropriation et de perte* » (Giddens, A. [1993], « *Une théorie critique de la modernité avancée* », in Michel Audet et Hamid bouchikhi, **Structuration du social et modernité avancée. Autour des travaux d'Anthony Giddens**, Presses de l'Université de Laval).

La montée de l'individualisation atténue progressivement l'empreinte de la classe sur les individus. Les deux formes d'individualisme définies par François de Singly, dans sa tentative de périodisation de la modernité, le montrent bien et renvoient comme il le signale à « *une mise à distance des appartenances héritées* » (De Singly F., [2005], **L'individualisme est un humanisme**, éd. de l'Aube). Rappelant leur complémentarité, de Singly considère que l'individualisme abstrait ou individualisme universaliste est fondé sur la raison et la conscience d'une commune humanité, tandis que l'individualisme concret ou particulariste repose sur la singularité de la personne et l'originalité qu'elle souhaite exprimée (genre, religion, style de vie, ethnie, langue, etc...). On voit comment le premier individualisme pouvait être concilié avec des appartenances collectives fortes alors que le second accentue la logique d'émancipation et approfondit la différenciation individuelle. L'expression de différences individuelles, jadis cantonnées dans la sphère privée, est désormais valorisée puisque les individus ne veulent plus avoir une « *identité tronquée* ».

(4) L'individualisme moderne peut alors se combiner avec une poussée des identités collectives et culturelles. Cette perspective a été développée, en particulier, par Alain Touraine qui explique que loin de s'opposer, ces deux mouvements se nourrissent mutuellement. L'individualisme et ses conséquences sont appréhendés ici à partir de la notion de sujet : « *J'appelle sujet la construction de l'individu (ou du groupe) comme acteur, par l'association de sa liberté affirmée et de son expérience vécue assumée et réinterprétée. Le sujet est l'effort de transformation d'une situation vécue en action libre* » (Touraine A.1994], **Qu'est-ce que la démocratie ?**, Fayard, p. 23). Dans cette optique, l'individualisme s'accompagne d'une intense subjectivation qui témoigne de la capacité croissante de chaque personne à être le sujet de son expérience. Dès lors, les identités de classes reculent irrémédiablement puisque les identités collectives sont de plus en plus produites par les

individus – donc variées et variables – et de moins en moins reproduites, de moins en moins endossées, davantage choisies et revendiquées.

De là, la dynamique à l'œuvre : « *le sujet n'est pas uniquement celui qui dit je, mais celui qui a conscience de son droit de dire je. C'est pourquoi l'histoire sociale est dominée par la revendication de droits : droits civiques, droits sociaux, droits culturels, dont la reconnaissance est demandée aujourd'hui de manière si pressante qu'ils constituent le champ le plus brûlant du monde où nous vivons* » (Touraine A., [2005], ***Un nouveau paradigme. Pour comprendre le monde aujourd'hui***, Fayard, Le livre de poche). Dans cette perspective, les « nouveaux » mouvements sociaux ont incarné un changement historique dans les luttes sociales reflétant le passage des sociétés industrielles aux sociétés post-industrielles. Alors que le mouvement ouvrier visait bien un adversaire clairement identifié, capitalistes, classes dirigeantes ou patronat, les nouveaux mouvements sociaux s'opposaient à des formes de pouvoir diverses. Dès lors, le déclin du mouvement ouvrier apparaît donc comme le témoin du recul de la lutte des classes, tandis que les nouveaux mouvements sociaux expriment au contraire la diversité des luttes allant de la défense de l'environnement, aux luttes féministes en passant par la reconnaissance de droits culturels, l'affirmation des identités régionales, sexuelles ou encore l'*ethnic revival*. Si l'on a pensé qu'ils pouvaient représenter les intérêts et préoccupations des classes moyennes montantes, il demeure toutefois difficile d'établir une correspondance rigoureuse entre leurs composantes et une classe sociale en particulier. Enfin, lorsque l'individualisation s'approfondit, les liens sociaux deviennent plus personnels, plus électifs et plus contractuels. Les relations sociales ne sont donc plus enchâssées dans les structures de classes et déterminées par les appartenances de classes. La structure sociale en classes doit faire plus de place à une structure en réseaux mieux à même d'exprimer la plus grande autonomie des individus. Les interactions paraissent donc produire, par effet émergent, les structures sociales au sein desquelles les individus trouvent des ressources et orientent leur action.

Transition/conclusion intermédiaire.

La mise en cause de la validité de la notion de classes sociales est perceptible à travers le développement de problématiques alternatives visant à cerner la nature des changements et des problèmes que connaissent les sociétés contemporaines. (i) La notion de classes sociales semble incapable de rendre compte de la diversité des actions et des engagements auxquels procèdent les individus, tout comme elle apparaît de peu de secours pour analyser le pluralisme culturel. Cette diversité est alors pensée en termes d'individualisation. (ii) La notion de classe sociale peine aussi à expliquer le renouvellement des inégalités. celles-ci sont alors appréhendées en termes d'exclusion. (iii) Quant aux rapports sociaux confrontés aux problèmes d'intégration des individus et de cohésion sociale, ils donnent lieu à une approche en termes de lien social.

2^e partie

La validité de la notion de classes sociales peut être saisie à travers les mutations de l'organisation du travail et de l'emploi, mais aussi à partir des tendances à la reproduction des structures sociales et au maintien des distances culturelles entre groupes sociaux qui sont encore aujourd'hui à l'origine de modes de vie spécifiques.

2.1. L'approche en termes de classes sociales permet de saisir pourquoi et comment les transformations de l'organisation du travail et de l'emploi sont liées à des rapports de domination.

(1) C'est d'abord au regard des évolutions récentes de l'organisation du travail et des situations d'emploi que la validité de la notion de classes sociales doit être appréciée. En effet, les formes de stratification ou de hiérarchie sociale sont originellement déterminées par l'organisation des activités productives. Le travail est le déterminant essentiel du niveau de vie et un élément décisif des identités sociales. Comme Louis Chauvel l'a fait remarquer la notion de classe sociale possède quelque chose de paradoxal. Il suffit de la prendre en considération et d'apporter des solutions aux problèmes qu'elle permet de mettre en exergue pour que les classes sociales deviennent moins perceptibles et disparaissent, en tout cas dans les représentations (Chauvel L., [2004], « *La fin de classes sociales est-elle une prophétie autodestructrice ?* », J-N. Chopart, C. Martin (dir.), *Que reste-t-il des classes sociales ?*, Editions Ecole Nationale de la Santé publique). Or, comme l'a expliqué Robert Castel, le plein emploi et la promotion du salariat au cours de la seconde moitié du 20^e siècle ont doté les ouvriers d'une « *propriété sociale* » qui a contribué à améliorer leurs conditions de vie et réduit les incertitudes qui les affligeaient. De même, Luc Boltanski souligne que le développement de l'Etat-providence au cours de la seconde moitié du XX^e siècle équivaut à une reconnaissance de l'existence des classes sociales et des privations supportées par les classes dominées. Ces évolutions ont contribué à améliorer la situation matérielle des membres des classes dominées. Elles ont atténué les frontières sociales séparant les différentes classes et favorisé leur intégration à la société.

Mais que se passe-t-il lorsque le capitalisme se transforme ? Le passage d'un capitalisme fordiste couplé à l'Etat-providence à un capitalisme patrimonial ou financier plus mondialisé et plus concurrentiel a eu pour effet « *d'accroître les inégalités tout en rendant plus difficile leur identification en tant qu'inégalités collectives* » (Boltanski Luc, [2008], *Rendre la réalité inacceptable*, Démopolis). Le capitalisme est un système économique indissociable d'un système idéologique lui apportant les justifications culturelles et symboliques dont il a besoin. « *L'imaginaire organisationnel managérial est en osmose avec l'imaginaire social qui légitime le système économique capitaliste* » (De Gaulejac Vincent, [2011], *Travail, les raisons de la colère*, Seuil, p. 291). Dans *Le nouvel esprit du capitalisme* (1999), Luc Boltanski et Eve Chiapello montrent comment le capitalisme, à partir de l'action des individus et des groupes dont les intérêts s'identifient à lui, a été capable de reprendre à son compte la « *critique artiste* » qui lui était adressée et de l'utiliser au service de ses propres fins à travers, par exemple, l'individualisation de la gestion des ressources humaines et l'organisation des activités en termes de projet.

(2) La validité de l'analyse en termes de classes sociales se manifeste par sa capacité à identifier les rapports de force à l'œuvre dans les transformations actuelles de l'organisation du travail et de l'emploi. Elle permet d'interroger les ressorts de la raison économique qui les sous-tend.

(i) L'individualisation des conditions de travail peut ainsi être volontiers présentée comme un moyen pour inciter plus efficacement les salariés à l'effort tout en prenant en compte leurs projets. Cependant, elle permet surtout de défaire l'unité des collectifs de travail. Dans le cas des ouvriers, la force de ces collectifs était à la mesure de leur degré de

subordination économique. Analysant cette politique dans l'usine Peugeot de Sochaux, Nicolas Hatzfeld souligne la nature des actions : « *démassifier, revaloriser, hiérarchiser, personnaliser, selon la formule établie par le responsable de la gestion des personnels ouvriers* » (N. Hatzfeld, [2002], *Gens d'usine. 50 ans d'histoire à Peugeot-Sochaux*, éd. de l'Atelier). L'individualisation des primes et des augmentations de salaire ont pris plus d'importance tant dans le privé que dans la fonction publique (*Insee Première*, n°1381, décembre 2011). Tous les échelons de la hiérarchie de l'entreprise sont concernés par le versement de primes et celles-ci sont d'autant plus importantes en valeur relative que la taille des entreprises est élevée (INSEE, *Les salaires en France*, édition 2010).

(ii) L'individualisation est également perceptible dans les évolutions des conventions collectives qui ont eu tendance à préciser de plus en plus les critères de rémunération, non plus à partir des qualifications exigées par les postes, mais des compétences, donnant ainsi une marge d'appréciation beaucoup plus grande aux dirigeants d'entreprise.

(iii) L'essor des modalités de participation des salariés (cercles de qualité, groupes semi-autonomes) vise à privilégier les canaux de communication directe entre salariés et hiérarchie de façon à contourner ou à neutraliser les collectifs de salariés informels constitués dans les relations de travail et peu maîtrisables par la direction de l'entreprise.

(iv) Si le développement de la polyvalence est censé élever la variété des tâches, enrichir le travail et l'intérêt des salariés tout en donnant à l'entreprise des marges de flexibilité interne plus importantes, la polyvalence apparaît également comme une technique redoutablement efficace pour dissoudre des collectifs de travail en formation. Sans contacts réguliers et expériences durablement partagées, le milieu professionnel et les interactions auxquelles il donne lieu peuvent difficilement permettre la formation d'une conscience collective spécifique. Bref, aucune solidarité de classe n'est en mesure de se constituer alors que les conditions objectives pour qu'elle se forme sont bien réunies.

(v) L'individualisation apparaît également comme un moyen idoine pour assurer l'intériorisation par les salariés, en particulier subalternes, des contraintes auxquelles l'entreprise doit faire face. D'un côté, les entreprises mettent en avant les pressions de la concurrence et les exigences des clients, de l'autre elles introduisent dans le cadre de la responsabilité sociale des entreprises des chartes éthiques et des codes déontologiques. Elles s'efforcent ainsi de s'adapter à une nouvelle donne économique et axiologique en réclamant des salariés un engagement et une loyauté plus poussés. La défense des emplois et la préservation de l'identité de l'entreprise exigent que les salariés adhèrent aux stratégies de celle-ci. Ainsi, un idéal de citoyenneté est cultivé au sein de l'entreprise et tend à inhiber toute résistance et conflictualité. Ce consensus vise à exclure les autres logiques d'intérêt ou d'identité qui lui seraient contraires. Ni intérêts de classe, ni identité de classe, définis objectivement par la position occupée dans l'entreprise, par le pouvoir et les ressources obtenus dans le travail, ne peuvent s'exprimer. De tels dispositifs paraissent explicitement chercher à saper toute expression de rapports de classes au sein de l'entreprise. La notion de classes sociales offre alors le moyen d'appréhender ces desseins qui accompagnent les stratégies d'organisation et de communication. Ces stratégies sont bien commandées par des objectifs d'efficacité et de modernisation des entreprises, mais de telles politiques ont nécessairement des effets sur les différents groupes sociaux qui participent au fonctionnement de l'entreprise, elles affectent leurs positions et modifient inéluctablement leurs rapports. « *On est bien là au cœur des processus de domination : ce qui compte, c'est la capacité des employeurs à obliger les salariés à être performants et donc rentables ; il leur faut résoudre ce défi fondamental de l'incomplétude du contrat de travail. L'employeur achète, en effet, essentiellement du temps au travailleur, qu'il embauche moyennant l'engagement de lui payer un salaire. Mais il lui revient, à lui, employeur, de trouver à organiser ce temps de travail (dont il s'est porté acquéreur) de la façon la plus efficace et donc la plus rentable de son*

point de vue » (Danièle Linhart, [2011], « *De la domination et de son déni* », *Actuel Marx*, n°49). Plus on descend dans la hiérarchie de l'entreprise et plus le caractère prescrit de l'activité et le degré de subordination qui pèsent sur les individus sont importants et plus, par conséquent, cette domination s'exerce sans retenue.

(3) La plus grande autonomie des salariés et l'individualisation des relations de travail ne sont pas nécessairement défavorables aux salariés, cela dépend des conditions dans lesquelles elles sont mises en œuvre. Or, elles sont déployées dans un contexte très particulier. D'un côté, l'intensification du travail est accentuée, la flexibilité accrue et les pratiques d'évaluation se multiplient. De l'autre, la situation de chômage de masse se pérennise et s'accompagne d'une instabilité des emplois et d'une précarité plus marquée (emplois à temps partiel/emploi total = 12 % en 1990 et 17 % en 2008 ; la part des contrats à durée déterminée se maintient aux alentours de 10 % tandis que celle de l'intérim progresse de 1 % à plus de 2 % sur la même période). En somme, la mobilisation des ressources humaines par l'entreprise s'accroît alors que les salariés ne sont pas vraiment assurés que leurs engagements seront récompensés. De plus, les inégalités intra-catégorielles prennent plus d'importance et affecte la solidarité des groupes professionnels.

Cependant, Christian Baudelot rappelle que la notion de classe sociale renvoie aux conditions de polarisation des groupes sociaux qui composent la société, toutefois ces derniers ont toujours été nombreux et différents. Et, de fait, les formes de polarisation les plus achevées n'ont été que rarement observées. Mais, le monde du travail semble aujourd'hui connaître une forme de polarisation qui sépare ceux qui subissent les contraintes et ceux qui les imposent. D'un côté des salariés qui, au-delà de leurs différences, partagent des situations de dépendance plus ou moins forte vis-à-vis de leurs hiérarchies et sont forcés de subir de nombreuses contraintes, de l'autre les propriétaires du capital et les managers dirigeants qui les imposent. « *Les divisions, les écartèlements intracatégoriels vont-ils porter un coup mortel au concept de classes sociales ? Je ne le pense pas. C'est une contradiction supplémentaire. Il ne faut absolument pas considérer l'histoire des classes sociales comme l'évolution d'entités constituées et figées une fois pour toutes. Mais comme un champ de contradictions, de conflits, de concurrence* » (Baudelot C., [2010], *Travail et classes sociales : la nouvelle donne*, éd. Rue d'Ulm, p. 62). Si l'univers du travail reste un lieu de contradictions et d'antagonismes, les groupes impliqués ont changé. Désormais, les conditions d'une expression des tensions à travers les conflits sociaux ne sont plus réunies comme elles pouvaient l'être dans le passé. Par conséquent, la manifestation de ces contradictions tend à emprunter des formes purement individuelles. Mal-être, stress, suicides ou tentatives de suicide au travail sont alors autant de traductions psychologiques des problèmes liées aux formes actuelles de domination au travail (tous les salariés sont touchés mais « *l'analyse par groupe socioprofessionnel montre des taux de mortalité près de trois fois plus élevés chez les employés et surtout chez les ouvriers par rapport aux cadres* », **Institut de veille sanitaire**, [2010], « *Suicide et activité professionnelle en France : premières exploitations de données disponibles* »). En somme, les données dévoilent une homothétie quasi parfaite entre d'une part, la hiérarchie des positions socioprofessionnelles et des situations d'emploi et d'autre part les niveaux de taux de suicide. « *Le suicide est un révélateur : il met en évidence le profond clivage en matière de santé, d'espérance de vie, de bien-être, qui sépare aujourd'hui le haut du bas de l'échelle sociale. Le suicide oblige à prendre en considération ce clivage* » (Baudelot C., et Establet R., [2006], **Suicide. L'envers de notre monde**, Seuil, p. 209). L'approche en termes de classes sociales permet de mieux appréhender les rapports de domination inscrits dans les modalités de l'organisation du travail et dans la gestion des ressources humaines. Elle le permet d'ailleurs d'autant plus que ces modalités paraissent particulièrement légitimes tant au regard de règles juridiques qui organisent les relations professionnelles que du point de vue des exigences d'efficacité et de

rationalité économiques. Bref, la notion de classes sociales recèle une fécondité critique qui lui permet de questionner les formes les plus élaborées de la domination rationnelle-légale.

2.2. Le rapport à l'école des différents groupes sociaux trahit des différences saillantes, elles se répercutent sur leurs chances de mobilité sociale et contribuent au maintien d'une structure sociale finalement assez rigide.

(1) Les divisions en classe émanent fondamentalement des conditions d'appropriation des ressources économiques. Mais, dans des sociétés techniciennes et hautement rationalisées, les ressources culturelles et scientifiques sont au moins aussi importantes que les ressources économiques. Aussi, dès lors que la démocratisation de la société implique la démocratisation de l'école, le mérite et l'égalité des chances s'imposent logiquement comme les seuls principes légitimes de la sélection scolaire. L'école concourt-elle alors à la dissolution de la structure de classes ?

Les données montrent que les inégalités sociales déterminent très largement les inégalités scolaires. Les travaux de Pierre Bourdieu et de Jean-Claude Passeron (**Les héritiers et La reproduction**), de Raymond Boudon (**L'inégalité des chances**), Basil Bernstein (**Langage et classes sociales**), Marie Duru-Bellat, (**Le fonctionnement de l'orientation, genèse des inégalités sociales à l'école**) ou d'Agnès Van Zanten (**Choisir son école. Stratégies familiales et médiations locales**) permettent de repérer les facteurs en jeu et d'envisager comment ils peuvent interagir les uns sur les autres :

- (i) les dotations inégales en capital culturel selon l'origine sociale des familles,
- (ii) des cultures de classes plus ou moins éloignées de la culture scolaire,
- (iii) des codes linguistiques plus ou moins adéquats aux exigences scolaires,
- (iv) des intérêts et des motivations plus ou moins favorables à la poursuite et à la réussite des études,
- (v) des verdicts scolaires et des interactions entachés de biais liés à l'origine sociale des élèves,
- (vi) des ressources économiques différentes impliquant des investissements scolaires différenciés selon le milieu social,
- (vii) des socialisations socialement différenciées entraînant des développements sociocognitifs différents,
- (viii) des pratiques pédagogiques aux effets inégaux selon l'origine sociale des élèves,
- (xix) des compositions de classe ou des politiques d'établissement plus ou moins efficaces à la réduction des inégalités scolaires d'origine scolaire,
- (x) une inégale mobilisation des familles et des stratégies différentes conditionnées par les ressources disponibles.

(2) Au total, la massification de l'enseignement liée à l'ouverture de l'institution scolaire et à l'allongement des scolarités n'a conduit qu'à des démocratisations partielles (Albouy V., Tavan C. [2008], « *L'accès à l'enseignement supérieur en France : une démocratisation réelle mais de faible ampleur* », **Economie et statistiques**, n°410). Si l'on s'appuie sur les catégories définies par Pierre Merle, on observe des situations de « *démocratisation uniforme* » caractérisées par une élévation des taux de scolarité, mais avec un maintien des écarts entre catégories sociales, et plus rarement des situations de « *démocratisation égalisatrice* », c'est-à-dire une augmentation générale des taux de scolarisation par âge associée à une diminution des écarts de taux d'accès selon l'origine sociale (Pierre Merle, [2002], **La démocratisation de l'enseignement**, La Découverte). En revanche, des situations de « *démocratisation ségrégative* » peuvent également se produire lorsque l'accroissement des taux de scolarisation par âge est associé à une augmentation des écarts sociaux d'accès dans les différentes filières considérées. Tout se passe donc ici comme si les inégalités sociales en matière scolaire s'étaient recomposées : la différenciation des

filières remplacerait la différenciation des niveaux. Il y aurait bien massification et, en apparence, le respect des principes sur lesquels l'école est censée reposer, serait assuré. Mais, il s'agirait en réalité d'une démocratisation ségrégative cachant des inégalités sociales et contribuant à reproduire à travers la réussite scolaire les situations sociales. Pierre Merle évoque une prolétarisation de certaines formations courtes comme les BEP et parallèlement un embourgeoisement des formations les plus prisées comme les CPGE ou les grandes écoles (P. Merle, [2004], « *La démocratisation de l'école* », **Le Télémaque**, vol. 1, n° 25). Quant aux calculs de rapports de chances relatives (odds ratio), ils montrent qu'il y avait 23,7 fois plus de chances pour qu'un élève de milieu supérieur, né entre 1939 et 1948, par rapport à un élève de milieu inférieur accède à une très grande école plutôt que l'inverse. Pour la génération des élèves nés entre 1959 et 1968, le rapport des chances s'élève à 39,9 (Albouy Valérie et Wanecq Thomas, [2003], « *Les inégalités sociales d'accès aux grandes écoles* », **Economie et statistique**, n° 361). En définitive, la recomposition des inégalités sociales à l'école montre à quel point, encore aujourd'hui, les inégalités scolaires contribuent à reproduire la structure des positions sociales.

Surtout, le rapport des différents groupes sociaux à l'école apparaît être un indice pertinent des rapports sociaux de classes. Tandis que les classes supérieures abondamment dotées en capital culturel intériorisé, objectivé et institutionnalisé entretiennent avec l'école une relation de familiarité, les classes moyennes font preuve d'une « *bonne volonté culturelle* » caractérisée par une docilité envers la culture légitime et par la recherche d'un enrichissement culturel (Bourdieu P., [1979], **La distinction. Critique sociale du jugement**], éd. de minuit). Dans **La reproduction** [1970], Bourdieu et Passeron expliquent que cette « *bonne volonté culturelle* » ou « *valorisation du labeur* » en tant que dispositions caractéristiques des élèves et étudiants des classes moyennes ne sont que le pendant de la position sociale de ces classes dont la reproduction et, a fortiori, l'amélioration exige l'accumulation d'un certain capital culturel. Cette homologie entre position de classe et dispositions sociales est-elle toujours observable ? Les classes moyennes restent celles qui problématisent leur rapport au monde social, et donc à l'école, en termes de fins et moyens et s'emploient à mobiliser le savoir disponible pour faire les bons choix scolaires (Van Zanten A., [2002], « *La mobilisation stratégique et politique des savoirs sur le social : le cas des parents d'élèves des classes moyennes* », **Education et Sociétés**, vol. 1, n° 9 et Maurin E., [2004], **Le ghetto français**, Seuil, et Goux, D. et Maurin E. [2012], *Les nouvelles classes moyennes*, Seuil). Quant aux classes populaires, leur rapport à l'école reste distant. Il était dans le passé caractérisé par une « *intériorisation du probable* » liée aux attitudes et comportements à travers lesquels, « *les individus se préparent, au prix d'une sorte de socialisation anticipée, à occuper les positions sociales auxquelles ils ont des chances objectives d'accéder* » (Bourdieu P., [1966], « *Différences et distinctions* », in Darras, **Le partage des bénéfices**, éd. de minuit). Même si l'institution scolaire a changé, la fréquence de l'échec scolaire en milieu populaire reste élevée. Par ailleurs, en parallèle de la massification sont intervenus d'autres changements qui ont rendu la situation plus difficile pour les classes populaires : différenciation des filières, ségrégation accrue entre les établissements. Même le collège unique continue d'opérer un tri social particulièrement défavorable aux classes populaires et prenant des formes diverses : « *décrochages cognitifs* », redoublements successifs, relégations dans des établissements ségrégués, orientations imposées, « dispositifs relais » ou particuliers (Palheta Ugo, [2011], « *Le collège divise. Appartenance de classe, trajectoires scolaires et enseignement professionnel* », **Sociologie**, vol. 2, n° 4). Et, si la recherche du « *salut par l'école* » gagne les classes populaires du fait de la déstructuration du monde ouvrier et contribue effectivement à l'allongement des scolarités et à l'augmentation des niveaux de formation, il reste que les inégalités, les incertitudes et les difficultés rencontrées dans l'univers scolaire continuent toutefois de produire de nombreuses

désillusions (Stéphane Beaud, [2002], *80 % au bac ... et après ? Les enfants de la démocratisation scolaire*, La Découverte).

Le rapport des classes populaires à l'école est devenu plus paradoxal : les attentes et aspirations scolaires ont certes augmenté, mais elles ont accentué la fragmentation du groupe, affaibli et dévalorisé l'identité sociale des ouvriers (Beaud S., et Pialoux M., [1999], *Retour sur la condition ouvrière*, Fayard). Finalement, les inégalités sociales à l'école reflètent toujours la structure de classe et, malgré l'élévation des niveaux de formation et de diplôme, les jeunes de milieux populaires, confrontés à un univers scolaire plus concurrentiel, connaissent toujours des difficultés d'insertion professionnelle plus importantes (Alonzo Philippe et Huguée Cédric, [2010], *Sociologie des classes populaires*, A. Colin). Les données issues des enquêtes PISA (*Programme for International Student Assessment*) révèlent que l'école française au cours de ces dernières années se distinguait par une relation très étroite entre les performances des élèves et leur origine sociale (Baudelot C., et Establet R., [2009], *L'élitisme républicain. L'école française à l'épreuve des comparaisons internationales*, Seuil). Plus encore, « à diplôme égal, les chances de trouver un emploi correspondant à son niveau de qualification ne sont pas les mêmes pour les enfants de différentes catégories sociales », les ressources familiales déterminées par leur position sociale et leurs capitaux conditionnent le rendement social, professionnel et économique des diplômés (Baudelot C., [2011], « *L'héritage contre le mérite* », in Collectif, *Faire société*, Seuil).

(3) Les principales caractéristiques que l'on peut aujourd'hui dégager en matière de mobilité sociale confirment-elles la persistance d'une structure de classes et valident-elles ainsi l'intérêt heuristique présenté par la notion de classes sociales ?

Les travaux de Louis-André Vallet ont montré que la thèse de l'invariance temporelle du régime de mobilité sociale entre générations ne résistait pas à une approche en termes de fluidité sociale. Les calculs des rapports de chances relatives à partir des données des différentes enquêtes FQP de l'INSEE ont permis d'observer que le niveau de l'inégalité des chances inscrit au cœur de la structure sociale n'était pas fixe et que par conséquent, les inégalités d'accès aux différentes positions sociales ne se reproduisaient pas à l'identique d'une génération à l'autre (Louis-André Vallet, [1999], « *Quarante années de mobilité sociale en France. L'évolution de la fluidité sociale à la lumière de modèles récents* », *Revue française de sociologie*. Vol. 40, n° 1). La fluidité sociale s'est donc accrue au cours des quatre dernières décennies du 20^e siècle et la société française a connu un « *assouplissement* ». L'immobilité a ainsi diminué tout comme la reproduction sociale telle qu'on peut la lire sur les tables de destinée, même si la mobilité de proximité est prédominante. Cependant, Louis-André Vallet comme Claude Thélot, dans la préface de la réédition de son ouvrage *Tel père, tel fils* en 2004 (1^{ère} éd. 1982) rappellent que les formes de l'inégalité des chances sociales sont restées largement inchangées. Bref, l'inégalité des chances s'est légèrement atténuée, mais de façon assez continue dans le temps. Qu'en est-il pour les évolutions plus récentes ? Elles signalent un infléchissement. Si la mobilité structurelle est restée élevée entre 1977 et 2003, la mobilité nette en revanche a eu tendance à diminuer même si les deux tiers des actifs ont connu une mobilité. Ainsi, le ratio *mobiles ascendants/mobiles descendants* a connu une baisse. Camille Peugny estime qu'en 2003, 35 % des 35-39 ans ont profité d'une mobilité ascendante, tandis que 25 % souffraient d'une mobilité descendante. Or, l'enquête FQP de 1983 indiquait qu'au sein de la même classe d'âge, 40 % des individus avaient connu une mobilité ascendante contre seulement 18 % une mobilité descendante (Camille Peugny, [2007], « *Éducation et mobilité sociale : la situation paradoxale des générations nées dans les années 1960* », *Économie et Statistique*, n° 410).

(4) Le régime de la mobilité sociale semble donc avoir expérimenté une inflexion au tournant du XX^e siècle. Celle-ci s'est révélée défavorable aux individus d'origine sociale plus modeste. Les chances relatives pour les fils d'ouvriers ou d'employés d'atteindre la catégorie

des cadres ont diminué par rapport aux chances des enfants de cadres. Logiquement, tandis que la baisse du nombre d'ouvriers prenait de l'ampleur la hausse du nombre de cadres ralentissait, rendant ainsi plus difficile pour les individus les moins bien dotés d'accéder à cette catégorie (Stéphanie Dupays, [2006], « *En un quart de siècle, la mobilité sociale a peu évolué* », in INSEE, **Données sociales. La société française**, édition 2006). Lorsque cet infléchissement se combine au ralentissement de l'activité économique et aux problèmes d'insertion professionnelle frappant en particulier les jeunes et que les difficultés s'accroissent à partir de 2008 du fait des conséquences brutales de la crise économique, la menace du déclassement se diffuse dans la société française. Au sens strict, le déclassement désigne l'incapacité pour un individu de maintenir le statut social hérité de ses parents. Mais, il est complété par une peur du déclassement (Eric Maurin, [2009], **La peur du déclassement**, Seuil) du fait de l'importance des statuts et par des formes complémentaires de déclassement (salarial, professionnel, générationnel, spatial, etc.). Cette crainte est nourrie par une situation inédite sur le plan social puisque les générations de jeunes qui accèdent à la vie professionnelle se composent à la fois d'une proportion plus élevée de diplômés et de mobiles descendants (Conseil d'analyse Stratégique, [2009], **La mesure du déclassement**). Camille Peugny calcule qu'entre 22 et 25 % des trentenaires et des quadragénaires se retrouveraient aujourd'hui plus bas dans l'échelle sociale que ne l'étaient leurs parents, contre environ 18 % au début des années 1980 (Peugny C., [2009], **Le déclassement**, Grasset). Or, si le déclassement comme phénomène social s'étend à l'ensemble de la société, ses effets et sa perception demeurent socialement différenciés. Etant donné que près de 46 % des enfants d'ouvriers deviennent à leur tour ouvriers (FQP 2003), la part des enfants d'ouvriers potentiellement exposée au déclassement est plus faible que celle des catégories supérieures du salariat : 78 % des enfants de cadres et professions intellectuelles supérieures deviennent soit cadres, soit professions intermédiaires (c'est le cas de 66 % des enfants de professions intermédiaires). Si pour les enfants d'ouvriers et d'employés, les trajectoires ascendantes menacent de diminuer, elles risquent bien de se multiplier pour les enfants de professions intermédiaires et de cadres. Or, en période de difficultés économiques, l'hétérogénéité de la catégorie cadre ressort plus visiblement aussi bien en termes d'origine sociale, de diplômes que de revenus ou de conditions de travail. La part des cadres fils de cadres s'infléchit entre les générations nés 1944-1948 et celles de 1969-1973 (Camille Peugny, « *Les enfants de cadres : fréquence et ressorts du déclassement* », in P. Bouffartigue, Ch. Gadéa et S. Pochic, (éd.), [2011], **Cadres, classes moyennes : vers l'éclatement ?**, A.Colin). La baisse de la mobilité ascendante structurelle et la moindre progression de la part de la catégorie CPIS dans la population active rendent plus difficile le maintien des positions sociales pour une partie des enfants de cadres. Lesquels ? C'est pour les enfants de cadres dont l'effet de lignée est le plus faible, ceux dont le père a un niveau de diplôme peu élevé et ceux dont la mère est peu diplômée et occupe un emploi d'ouvrière ou d'employée, que le déclassement est le plus élevé. Si les cadres, frange supérieure du salariat et donc protégée, connaissent un certain ébranlement, les classes moyennes font elles aussi l'expérience d'une déstabilisation que Louis Chauvel a décrite en insistant sur les menaces pesant sur la sécurité de l'emploi, la montée de la précarité, la diminution des chances de promotion et d'ascension sociales et le creusement des inégalités intergénérationnelles qui supposent une forte mobilisation des parents (Chauvel L., [2006], **Les classes moyennes à la dérive**, Seuil).

Au total, il apparaît que les structures de classes restent opérantes, sinon de manière manifeste du moins de façon latente, et qu'en période de grandes difficultés économiques et sociales des formes de polarisation sont visibles. Si l'on suit Roland Pfefferkorn, les conditions objectives d'une vaste alliance des classes populaires et du salariat intermédiaire seraient réunies en réaction à la dégradation des conditions de la vie sociale (R. Pfefferkorn, **Inégalités et rapports sociaux**, [2007], La dispute).

2.3. Les pratiques sociales et culturelles tout comme les modes de vie révèlent des distances fortes entre groupes sociaux et la présence de particularités propres aux différents milieux suggère l'opportunité d'une approche en termes de classes sociales.

(1) Comme le rappelle Robert Castel, « *les incontestables améliorations dont ont bénéficié les groupes populaires, ou qu'ils ont conquises, n'ont pas complètement effacé leurs particularismes* » (R. Castel, [1995], *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Gallimard, p. 595). L'étude des modes de consommation des différents groupes sociaux est un moyen perspicace pour mettre à l'épreuve l'épaisseur des frontières sociales. Dans le sillage des analyses de Maurice Halbwachs, les structures de consommation constituent un révélateur de première importance des structures sociales puisqu'elles permettent d'observer les formes à travers lesquelles les différents groupes sociaux participent à la vie sociale et la nature de leurs représentations sociales (Halbwachs M., [1913], *La classe ouvrière et les niveaux de vie*, Felix Alcan). Louis Chauvel a ainsi montré, en utilisant les coefficients budgétaires des consommations alimentaires de l'année 1995, qu'un bien aussi courant que le pain possédait un pouvoir classant non négligeable. La connaissance du coefficient budgétaire alloué par un ménage à la consommation de pain permettait d'inférer avec 71 % de chances de succès s'il s'agissait d'un ménage ouvrier ou cadre. Alors que chez les ouvriers, la consommation de pain s'ordonnait selon une distribution gaussienne bornée par des coefficients budgétaires compris entre 0 et 2 %, la proportion de cadres décroissait au fur et à mesure que le coefficient budgétaire s'élevait. Aliment de base traditionnel, le pain a conservé dans l'alimentation de certains groupes sociaux une place particulière. Au-delà des différences de niveau de dépenses, la place du pain dans le budget des ménages ouvrier traduit la prégnance des habitudes passées (Chauvel L., [1999], « *Du pain et des vacances : la consommation des catégories socioprofessionnelles s'homogénéise-t-elle (encore) ?* », *Revue française de sociologie*, Vol. 40, n°1). De même, délaissant la grille des PCS au profit d'une classification selon le type d'emploi, N. Herpin et D. Verger mettent en évidence d'autres disparités de consommation selon les milieux sociaux. Dans les consommations des ménages dirigeants, par exemple, la part des dépenses relationnelles (loisirs, sorties, voyages, repas à l'extérieur, activités éducatives, etc.) est particulièrement élevée par rapport à celle des dépenses matérielles. Ce qui conduit les auteurs à conclure que si les domestiques ont disparu, l'élite reste un milieu social où l'on est servi (Herpin N., et Verger D., [1999], « *Consommation et stratification sociale selon le profil d'emploi* », *Économie et Statistique* n° 324-325).

(2) Ces différences de consommation traduisent des différences culturelles assez marquées d'un milieu social à l'autre, car au-delà des inégalités de revenu les écarts de coefficients budgétaires signalent des préférences collectives et des valeurs. Le cas de l'alimentation est remarquable. Les études de l'INSEE montrent que les écarts de consommations alimentaires tendent à se resserrer d'un groupe social à l'autre et que des produits tels que la viande rouge, le poisson ou les fruits de mer ne sont plus à l'origine de disparités aussi fortes que par le passé (Caillavet F., Lecogne C., et Nichèle V., [2009], « *La consommation alimentaire : des inégalités persistantes mais qui se réduisent* », *INSEE, Cinquante ans de consommation en France* - Édition 2009). Néanmoins, les problèmes d'obésité affectent de manière très inégale les différents groupes sociaux. Plus précisément, la prévalence de l'obésité apparaît davantage corrélée à la PCS d'appartenance (taux de prévalence de 4 % pour les CPIS, 12 % pour les ouvriers) et au niveau de diplôme (4 % pour les diplômés du supérieur contre près de 16 % pour les non diplômés) qu'au niveau de revenu (7 % pour le 4^e quartile et 12 % pour le 1^{er}) (*INSEE Première*, n°1123, février 2007). En matière d'alimentation, les conduites des différents groupes sociaux sont régies par des

normes différentes. Tandis que la relative abondance alimentaire place les classes populaires dans des situations de « *gastro-anomie* » selon le mot de Claude Fischler (Fischler C., [1990], *L'Homnivore : le goût, la cuisine et le corps*, Odile Jacob), les classes supérieures expriment à travers leur consommation alimentaire le bon goût, la retenue, le discernement et le sens de la responsabilité qui correspondent à leur position sociale. Tout se passe comme si l'accès à l'abondance alimentaire avait précipité chez les classes populaires un « *goût de liberté* », cause de leur inconduite alimentaire, ou encore comme si à travers la consommation alimentaire était célébrée avec ostentation, l'accession à la consommation de masse. Bref, anodines en apparence, les consommations alimentaires sont en réalité gouvernées par des normes différentes d'un milieu social à l'autre. Elles révèlent ainsi des différences culturelles fortes caractéristiques des classes sociales (Régnier Faustine, [2009], « *Obésité, goûts et consommation. Intégration des normes d'alimentation et appartenance Sociale* », *Revue française de sociologie*, Vol. 50, n°4).

(3) Ce sont certainement les différences de dépenses et de pratiques culturelles qui sont les plus significatives et, vraisemblablement, les plus déterminantes. L'homothétie mise en évidence par P. Bourdieu entre l'espace des positions sociales et l'espace des styles de vie indiquait, pour la société française des années 1970, que des pratiques culturelles spécifiques caractérisaient les différentes classes sociales ou fractions de classes (« *classes objectives* »). L'appartenance sociale donnait ainsi lieu à l'acquisition d'un ensemble de dispositions, de schèmes de perception et d'action qui formaient l'habitus des individus et fixait en eux des goûts et des dégoûts qu'ils mettaient en œuvre dans leurs comportements. Ces habitus assuraient l'articulation de l'espace des positions sociales et de l'espace des styles de vie. Ainsi, se dressaient des frontières symboliques entre les différentes classes sociales (P. Bourdieu, [1979], *La distinction. Critique sociale du jugement*). Que reste-t-il de ce modèle dès lors que la culture de masse travers l'ensemble des milieux sociaux et semble, sinon abolir les frontières culturelles, du moins nettement les atténuer ?

D'abord, des pratiques culturelles distinctives et étroitement liées aux capitaux économiques et surtout culturels des individus – musées, monuments, théâtre, opéra, concerts de musique classique, etc. – persistent et apparaissent corrélées non pas tant avec la capital scolaire des personnes, mais plutôt leur origine sociale qui exerce ainsi une influence rémanente (Donnat O., [2009], *Les pratiques culturelles des Français à l'ère numérique. Enquête 2008*, La Découverte). Toutefois, ces pratiques deviennent minoritaires dans les classes supérieures et les profits de distinction associés aux pratiques relevant de la culture savante ou légitime ont nettement décliné. Concomitamment, de nouvelles catégories de profits de distinction ont émergé. Ils sont associés à de nouvelles pratiques et à d'autres biens. Désormais, les pratiques culturelles des classes dominantes se caractérisent par un éclectisme prononcé, elles puisent à diverses sources dans la plupart des domaines des arts et des loisirs, des plus savants aux plus populaires (Donnat O., [1994], *Les français face à la culture. De l'exclusion à l'éclectisme*, La Découverte). Ainsi, en matière de consommations culturelles, une nouvelle division s'établit entre « *omnivores* » et « *univores* » (Peterson Richard A., [2004], « *Le passage à des goûts omnivores : notions, faits et perspectives* », *Sociologie et société*, vol. XXXVI, n° 1). Véritable polarisation qui permet d'ordonner les différents groupes sociaux à partir de différenciations quantitatives (nombre de genres musicaux, littéraires, cinématographiques, types de sorties, visites, etc), mais aussi qualitatives (sélections et combinaisons inédites au sein de chaque genre ou entre genres). Comme le souligne Philippe Coulangeon, ces transformations relèvent bien davantage d'une redéfinition que d'un affaiblissement des frontières symboliques (Coulangeon Ph., [2011], *Les métamorphoses de la distinction. Inégalités culturelles dans la France d'aujourd'hui*, Grasset). D'ailleurs, il convient de noter leur congruence avec certains traits caractéristiques des classes dominantes contemporaines. D'une part, l'éclectisme se double d'un exotisme qui

renvoie à l'internationalisation des élites dirigeantes (Wagner A-C., [2007], *Les classes sociales dans la mondialisation*, La Découverte). D'autre part, Cet éclectisme des pratiques culturelles des classes dominantes fait écho aux formes contemporaines des emplois de cadres supérieurs. Le management et la gestion des ressources humaines impliquent, bien davantage aujourd'hui, la motivation des équipes et supposent des compétences relationnelles diverses. Si hier les fonctions de direction reposaient essentiellement sur l'autorité, elles requièrent aujourd'hui d'autres bases. Le travail des cadres est d'ordre « *discursif* » et « *immatériel* », et ils consacrent la majeure partie de leur temps à des activités de « *communication* » (Cousin O., et Mispelblom Beyer F., « *Le rapport au travail des cadres : un engagement paradoxal* », in Paul Bouffartigue, Charles Gadéa et Sophie Pochic (éd.), [2011], *Cadres et classes moyennes : vers l'éclatement ?*, A. Colin). Enfin, la solidité des frontières culturelles a eu tendance à se renforcer : l'écart entre coefficients budgétaires du poste « *loisirs et culture* » (INSEE) pour les ouvriers et les cadres est passé de 2,3 points à l'avantage des cadres en 1979, à plus de 5,2 points en 2006. On peut y voir à la fois les conséquences de l'évolution des prix relatifs et des revenus (moindre progression des revenus et accroissement des inégalités), mais aussi l'effet de la transformation des pratiques et des consommations culturelles.

-Transition/conclusion d'étape.

En approchant sous l'angle des classes sociales, les différents domaines de la vie sociale, du travail aux modes de vie, des pratiques culturelles à l'école et à la mobilité sociale, on a pu réunir un faisceau de preuves susceptibles de valider la pertinence de la notion de classes sociales.

3^e partie

Si le creusement des inégalités conforte la pertinence de l'approche en termes de classes sociales et confirme la prégnance des relations de domination, il reste que les conflits, les attitudes et les comportements politiques ne révèlent pas la formation d'une véritable conscience de classe, même si les autres grands clivages sociaux ethniques, de genre et générationnels peuvent être articulés aux rapports de classes.

3.1. L'existence d'inégalités économiques et sociales structurées accrédite la validité de la notion de classes sociales. Quant aux inégalités liées aux rapports de genre, de génération ou ethniques, elles acquièrent plus de visibilité, mais au lieu d'atténuer les inégalités de classes, elles tendent à s'articuler à elles.

(1) La persistance dans le temps des inégalités économiques et sociales entre groupes sociaux invalide la thèse de la moyennisation. Une approche strictement individualiste de la formation de ces inégalités peine à rendre compte de leur reproduction. L'analyse de ces inégalités entre catégories sociales à travers la nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles de l'INSEE permet alors de « *plaider en faveur d'une lecture de la société en termes de classes sociales* » (Bihl A., et Pfefferkorn R., [2008], *Le système des inégalités*, La Découverte, p. 103). En effet, cette approche est congruente avec les observations qui montrent que les inégalités font système, qu'elles s'engendrent les unes les autres, se cumulent et tendent à se reproduire de génération en génération de telle façon qu'elles participent à la formation de groupes sociaux relativement homogènes du point de vue de leurs ressources. Elles contribuent également par là au maintien des frontières entre classes. Bihl et Pfefferkorn retiennent 32 indicateurs socioéconomiques relatifs aux inégalités (revenu, patrimoine, santé, école, sociabilité, participation, etc.) et observent que les ouvriers et les employés connaissent de loin les scores les plus défavorables. Autrement dit, une forte

polarisation s'exerce au sein du salariat au détriment du salariat d'exécution qui rassemble 60 % de la population active (Bihr A., et Pfefferkorn R., [1999], *Déchiffrer les inégalités*, Syros-La Découverte).

De plus, il convient de prendre en compte les aspects dynamiques de ces inégalités puisque polarisation et antagonisme vont de pair. Si au cours des décennies de l'après-guerre, les luttes syndicales et politiques avaient contribué à élever les niveaux de vie des franges les plus modestes du salariat, au tournant des années 1980-1990, les inégalités économiques ont eu tendance à se renforcer tandis que, parallèlement, ces luttes s'atténaient. Que nous apprend à ce sujet l'étude du partage de la valeur ajoutée ? « *La multiplication récente des études empiriques ne converge pas vers un déterminant, mais sur une multiplicité de déterminants [...]. Ce qui ne permet pas de privilégier une approche théorique plutôt qu'une autre* » (Askénazy Ph., Cette G., Sylvain A., [2011], *La part de la valeur ajoutée*, La Découverte, p. 32). Parmi les différents déterminants du partage de la valeur ajoutée, le rôle de la classe ouvrière, de ses organisations et de leur pouvoir de négociation doit être souligné. Si le partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits est resté globalement stable au cours de ces 25 dernières années, il s'est établi toutefois à un niveau sensiblement favorable aux profits par rapport à la période des trente glorieuses. Une analyse sociologique permet de préciser les facteurs impliqués. « *Labor's share of national income increased in the 1960s and 1970s due to unions organizing new members, the surge in strike activity, and the consolidation of the welfare state. These factors all increased labor's compensation faster than the economy's income. Labor's share declined since the early 1980s with the decline in unionization rates and levels of strike activity, stagnation in government civilian spending, and bargaining decentralization. Labor's capacity to influence state policies has also declined across countries, and governments' targets of full employment have been abandoned in favor of labor market flexibility and low inflation* » (Kristal Tali, [2010], "Good Times, Bad Times : Postwar Labor's Share of National Income in Capitalist Democracies", *American Sociological Review*, vol. 75, n°5). Ces inégalités économiques et leurs évolutions révèlent l'impact des divisions de classes sur les modalités d'appropriation des ressources économiques et l'influence que ces classes sont en mesure d'exercer sur le partage des richesses. « *Dans ces conditions, écrivent Bihr et Pfefferkorn, les concepts de classes, de rapports de classes et de luttes des classes nous paraissent conserver toute leur pertinence* » (Bihr A., et Pfefferkorn R., [2004], « *Du système des inégalités aux classes sociales* », in Paul Bouffartigue (dir.), *Le retour des classes sociales. Inégalités, dominations, conflits*, La dispute, p. 53).

(2) Il convient de démontrer la validité empirique de la notion de classes sociales au regard de l'évolution des inégalités économiques en recourant à d'autres outils d'analyse. C'est un tel travail que propose Louis Chauvel en mesurant le temps de rattrapage nécessaire aux composantes les plus modestes du salariat (les ouvriers) pour atteindre le niveau de rémunération moyen des cadres. Alors que ce temps de rattrapage s'établissait à moins de 50 années parfois seulement à une trentaine au cours des trente glorieuses, il s'est élevé dans les années 1990 au-delà d'une centaine d'années voire plus encore (Chauvel L., « *Le retour des classes sociales ?* », *revue de l'OFCE*, n° 79, 2001). On est ainsi passé d'un régime d'inégalité à un autre. Si jadis, un salarié du bas de la hiérarchie salariale pouvait espérer atteindre le niveau de vie d'un salarié du haut de la hiérarchie au terme de sa vie active, cela est désormais devenu impossible.

Par ailleurs, les inégalités d'accumulation se sont creusées dans un environnement économique caractérisé par une très forte appréciation de la valeur des actifs patrimoniaux. De là, tout l'intérêt que l'on trouve à compléter une analyse statique des inégalités par une analyse dynamique. Les évolutions des patrimoines se caractérisent par un creusement significatif des inégalités entre 2004 et 2010. Certes, 45 % des ouvriers sont propriétaires de

leur résidence principale, tout comme plus de 37 % des employés et plus de 25 % des ouvriers non qualifiés (*Insee Première*, n° 1325, novembre 2010). Cependant, les inégalités de patrimoine brut se sont accrues entre 2004 et 2010. Le rapport interdécile D9/D1 a augmenté de plus de 30 % et le rapport interquartile Q3/Q1 de plus de 47 %. Ainsi, en 2010, le patrimoine moyen détenu par les 10 % des ménages les mieux dotés est 35 fois plus élevé que celui détenu par les 50 % de ménages les moins dotés. Ce ratio s'élevait à 32 en 2004. L'augmentation des inégalités peut être observée sur l'ensemble de la population, mais elle est amplifiée parmi les ménages dont le patrimoine est supérieur au dernier décile. Tandis que sur l'ensemble de la population, l'indice de Gini a augmenté de 1,4 % entre 2004 et 2010, il s'est accru de 13,9 % sur la même période au sein du dernier décile (*Insee Première*, n° 1380, novembre 2011).

On retrouve ici une caractéristique du capitalisme financier contemporain : le creusement des inégalités par le haut de la hiérarchie sociale. La finance moderne peut ainsi apparaître comme un « *acteur social* » de premier plan regroupant aussi bien les propriétaires des moyens de production, que les responsables impliqués dans les organisations liées aux entreprises (associations patronales, clubs, groupes d'intérêt, etc.) ou encore les gestionnaires des institutions financières (Duménil G., et Lévy D., *Economie marxiste du capitalisme*, [2003], La Découverte). Ce tournant néolibéral inaugure une nouvelle configuration du pouvoir consistant à soustraire aux managers traditionnels et aux gouvernements leur emprise sur le capital. La mondialisation capitaliste a conduit à la formation d'un groupe de hauts cadres (« *top managers* » ou cadres d'état-major) et de dirigeants d'entreprises qui inscrivent leur action dans un espace professionnel, social et symbolique international. Leur montée renouvelle la composition des classes dirigeantes. Cependant, le pouvoir des anciennes élites économiques n'est pas remis en question puisque s'opère logiquement une convergence bien comprise des intérêts en présence (Wagner A-C., *Les classes sociales dans la mondialisation*). Tandis que les classes dirigeantes renforcent leurs ressources avec la mondialisation, celle-ci accentue la mise en concurrence des salariés à l'échelle internationale et dévalorise les ressources matérielles, sociales et symboliques liées à l'autochtonie. (Merton R.K., [1997], « *Type d'influence : local ou cosmopolite* », *Eléments de théorie et de méthode sociologique*, A. Colin). Les classes dirigeantes peuvent avec l'internationalisation accumuler encore plus de ressources tout en conservant leur ancrage local. Il en découle une élévation des frontières sociales. Même si le cosmopolitisme des élites a été, depuis longtemps déjà, mis en évidence, il reste que la mondialisation aujourd'hui à l'œuvre tend à renforcer considérablement ses effets, en permettant aux classes dominantes des formes d'accumulation de ressources économiques, sociales et symboliques plus importantes.

(3) On peut vraisemblablement mettre ces évolutions en relation avec l'attention portée par la sociologie, depuis la fin du XX^e siècle, à la grande bourgeoisie. C'est en tout cas clairement dans cette optique que Monique Pinçon-Charlot et Michel Pinçon inscrivent leurs investigations sur ce groupe social dont l'étude se prête bien davantage à une enquête ethnographique qu'à une analyse quantitative. Au cours des années 1990, la célébration des bienfaits de la concurrence et de l'initiative individuelle reléguait la notion de classes sociales alors que, parallèlement, la grande bourgeoisie consolidait ses attributs de classe sociale dominante. Socialisation spécifique, entre soi entretenu, fermeture relative du groupe et contrôle interne, internationalisation de ses capitaux économiques, sociaux et symboliques ainsi que de ses réseaux : la grande bourgeoisie s'affirmait ainsi comme « *classe en soi* » et « *classe pour soi* », en particulier en manifestant une capacité à agir en tant que classe mobilisée (Pinçon-Charlot M., et Pinçon M., [2003], *Sociologie de la bourgeoisie*, La découverte). Par ailleurs, tout en rappelant que les rapports d'exploitation dans le domaine économique ont bien changé depuis Marx, les auteurs reprennent la représentation pluridimensionnelle de l'espace social élaborée par Pierre Bourdieu (P. Bourdieu, *La*

distinction) et soulignent que la grande bourgeoisie cumule les volumes les plus élevés de capital économique et de capital culturel, et les utilise pour reproduire sa situation. On a là une structure économique et sociale qui définit un rapport d'exploitation. Pour les membres de la grande bourgeoisie, leur situation résulte naturellement de dispositions qu'ils portent en eux. Dans la mesure où leur habitus a fait l'objet d'une construction réfléchie, ils ont intériorisé la nécessité de l'ordre social et la légitimité de leur position. Dit autrement, il y a peu d'écarts dans les conduites ou les pensées des représentants de la grande bourgeoisie par rapport aux normes et valeurs du groupe, bien moins que dans les autres groupes sociaux. Ce qui fait de la grande bourgeoisie à la fois une classe réelle, une classe réalisée et une classe mobilisée, pleinement consciente d'elle-même et de ses intérêts. Par sa position et ses avantages, elle dessine une structure de classes au sein de laquelle s'ordonnent les différents groupes sociaux.

L'espérance de vie des membres d'une catégorie sociale est le résultat complexe d'un ensemble de facteurs englobant les conditions de travail, le niveau de vie, les habitudes alimentaires, les normes en matière d'hygiène, le logement, etc. Autrement dit, l'espérance de vie apparaît comme un indice synthétique des conditions de l'intégration d'un groupe social à la société. Or, les inégalités d'espérance de vie entre catégories sociales n'ont pas diminué au cours des trente dernières années. La vie s'allongeait pour l'ensemble des personnes, mais les écarts subsistaient. Depuis, les années 1980, dans un environnement économique et social beaucoup moins favorable, caractérisé par un approfondissement des inégalités, l'espérance de vie a continué à augmenter, mais les écarts entre les cadres et les ouvriers ont eu tendance à s'accroître. La persistance des écarts d'espérance de vie entre cadres et ouvriers tout au long de ces dernières décennies dénote la pérennité des structures sociales et des inégalités qui leur sont associées.

(4) Si les groupes socioprofessionnels ou les classes sociales constituent une dimension structurante prépondérante dans toutes les sociétés modernes, l'âge, le sexe et l'ethnie (ou l'origine) définissent également des structures sociales de première importance. Or, le déclin de la thématique des classes sociales au cours des années 1980 et 1990 a coïncidé avec l'essor des interrogations sur le genre, l'âge et les générations, les identités ethniques et la question de l'immigration. Celles-ci ont ainsi concurrencé les approches en termes de classes sociales et donné l'illusion que l'on pouvait rendre compte des inégalités sociales et comprendre les rapports sociaux de sexe, les rapports intergénérationnels ou les questions ethniques indépendamment de toute référence aux structures de classes. En expliquant les différences sociales d'opportunités, de chances, de ressources, etc. à partir des discriminations dont sont victimes les femmes, les jeunes, les seniors ou les immigrés, on laisse de côté les inégalités socioéconomiques et leurs dimensions structurelles. Par exemple, les politiques valorisant la diversité parmi les élites éclipsent les actions de lutte contre les inégalités. Ainsi, les causes de ces inégalités sont déplacées et localisées dans les conduites individuelles moralement répréhensibles. A travers cette dissimulation, la responsabilité de l'organisation économique, sociale et politique générant à grande échelle des phénomènes inégalitaires multidimensionnels n'est pas perçue (Walter Benn Michaels, [2009], *La diversité contre l'égalité*, raisons d'agir).

(5) Or, ce n'est pas parce que la question de l'égalité entre les femmes et les hommes transcende l'espace social qu'elle disqualifie pour autant une analyse en termes de classes sociales. Les inégalités de genre ne peuvent être complètement détachées des positions de classes. Si les inégalités entre les hommes et les femmes ont globalement eu tendance à se resserrer au cours de ces dernières années, les inégalités entre femmes, quant à elles, se sont creusées (Fortino S., [2004], « *Rapports sociaux de sexe et classes sociales* », in P. Bouffartigue (dir.), *Le retour des classes sociales. Inégalités, domination, conflits*, La dispute). Les transformations de l'économie et du travail ont ainsi entraîné une bipolarisation

plus marquée de l'emploi féminin (Maruani M., [2000] *Travail et emploi des femmes*, La Découverte). Parmi les 5 millions d'emplois non qualifiés, 60 % sont occupés par des femmes. Pourtant, les femmes ont massivement bénéficié des progrès réalisés en matière de scolarisation. Mais, le développement de l'activité des femmes plus qualifiées a généré un ensemble d'activités professionnelles peu qualifiées et précaires dans lesquelles d'autres femmes sont massivement présentes. Autrement dit, la précarité des unes sert les intérêts des autres. Or, la division sexuelle du travail domestique, inégalement présente dans les différents milieux sociaux, peut chez les cadres et les professions intermédiaires, être reportée sur les femmes les moins qualifiées, prestataires de services dans le cadre d'emplois instables à temps souvent très partiel. Les inégalités hommes/femmes en matière de travail domestique se posent donc dans des termes différents pour les femmes de cadres et pour les femmes d'ouvriers quelles que soient leurs situations d'emploi (Roland Pfefferkorn, [2007], *Inégalités et rapports sociaux. Rapports de classes, rapports de sexe*, La Dispute).

Il n'en va pas différemment en ce qui concerne les inégalités liées à l'origine ethnique. Elles peuvent dépendre essentiellement des ressources socioéconomiques et culturelles disponibles. Par exemple, les inégalités de réussite scolaire entre élèves Français et élèves d'origine étrangère sont quasiment neutralisées lorsque l'on fait des comparaisons à catégorie sociale équivalente (R. Pfefferkorn, [2007]). Elles peuvent également relever de discriminations effectives, mais celles-ci loin d'évincer les inégalités générées par les rapports de classes, se combinent à elles. Ainsi, comme nous l'expliquent S. Beaud et M. Pialoux, la déstructuration du groupe ouvrier, à partir des années 1980, a altéré les rapports sociaux en son sein. Les tensions internes entre « les jeunes et les vieux », entre « les français et les immigrés » se sont intensifiées au fur et à mesure que la classe ouvrière se décomposait et que le « travail d'unification symbolique » du groupe devenait plus difficile et plus incertain (S. Beaud et M. Pialoux, [2006], « *Racisme ouvrier ou mépris de classe ? Retour sur une enquête de terrain* », in D. Fassin et E. Fassin (éd.), *De la question sociale à la question raciale ?*, La Découverte). A sa manière, la sociologie américaine contemporaine de l'intégration a pris acte de cette combinaison de la culture et des structures socioéconomiques. Les théories de l'assimilation segmentée confrontent les processus d'acculturation aux processus d'intégration socioéconomiques. Lorsque les frontières entre les classes sont trop élevées et les situations très inégalitaires, seule une « *downward assimilation* » est envisageable (Alejandro Portes, [1995], *The economic sociology of immigration : essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, New York, Russel Sage Foundation). Quant aux clivages liés à l'âge et à la génération, ils peuvent sous des conditions historiques précises prendre un relief particulier, mais leurs effets ne sont pas détachables des appartenances et des rapports de classes. Si les inégalités intergénérationnelles se sont accrues au cours de ces dernières décennies, les inégalités intragénérationnelles restent plus élevées. Ecart de revenus, niveaux de formation, risque de chômage continuent d'être étroitement associés à l'origine sociale (Claudine Attias-Donfut, [2003], « *Les inégalités entre générations* », *Cahiers Français*, n° 314). Cependant, l'accroissement des inégalités entre générations accélère et amplifie les transferts intergénérationnels (M-E. Clerc, O. Monso et E. Pouliquen, [2011], « *Les inégalités entre générations depuis le baby-boom* », in *L'économie française - Insee Références-Édition 2011*). Ainsi, le renforcement de l'entraide familiale, inégale d'un milieu social à l'autre, creuse les inégalités sociales au sein de chaque génération, renforçant l'impact de la position socioéconomique sur les chances sociales (J-H Déchaux et N. Herpin, [2006], « *L'entraide familiale n'accroît pas la cohésion sociale* », in H ; Lagrange (éd.), *L'épreuve des inégalités*, PUF). Plus encore, les différents clivages s'enchaînent pour accroître les inégalités. Dans les milieux populaires, l'aide est moins financière et consiste davantage en services. Elle incombe donc principalement aux femmes. Pour les groupes sociaux les plus

modestes, tout se passe comme si les inégalités intergénérationnelles aggravait les inégalités intra-générationnelles et approfondissaient les inégalités entre les genres.

3.2. Les évolutions et les formes de la conflictualité contemporaine expriment les capacités de résistance face à la domination économique et sociale, mais peinent toutefois à confirmer l'existence d'une véritable conscience de classe au sein du salariat. De même, si la notion de classes sociales reste pertinente pour éclairer de nombreux aspects des attitudes et des comportements politiques, elle n'en rend toutefois pas totalement compte et exprime ainsi l'affaiblissement des identités de classes.

(1) Plus les inégalités économiques et sociales objectives sont durables et fortement structurées et plus cela valide l'existence d'une structure de classes liées à des rapports de domination à travers lesquels certains groupes peuvent s'approprier une part plus importante des ressources aux dépens des autres. Cette situation est-elle susceptible de déboucher sur une prise de conscience de la part des dominés ? Une telle prise de conscience prendrait deux formes principales et complémentaires. D'abord, elle donnerait lieu à la formation d'organisations spécifiques prenant en charge la défense et les intérêts du groupe dont la conscience propre serait ainsi incarnée. Maurice Halbwachs considérait l'organisation comme un caractère objectif qui révèle la conscience de classe (« *Remarques sur la position du problème sociologique des classes* »). Ensuite, cette prise de conscience s'exprimerait à travers les actions de protestation, de revendication et de proposition.

Or, il est bien difficile de trouver dans l'analyse de la conflictualité des éléments permettant de valider définitivement et indiscutablement l'existence d'une conscience de classe chez les dominés. Ce n'est pas dire que celle-ci est totalement absente, mais elle n'apparaît que sous des formes et des intensités faibles et instables par rapport à ses manifestations passées. Comme le souligne Sophie Bérout, la conflictualité contemporaine est travaillée par une dialectique, rencontre de forces de fragmentation et de forces d'unification (S. Bérout, « *Le renouveau des luttes : entre fragmentation et convergences anticapitalistes* », in P. Bouffartigue (éd.), [2004], ***Le retour des classes sociales. Inégalités, domination, conflits***, La dispute). Le nombre de journées individuelles non travaillées pour fait de grève (JINT) a sensiblement décliné tout au long de ces dernières décennies, il atteignait le niveau moyen de trois millions dans les années 1970 et n'a guère dépassé les 500 000 au cours des années 1990 et 2000, à l'exception de 1995. Cependant, les enquêtes REPONSE (relations professionnelles et négociations d'entreprises) ont permis d'affiner les données jusque-là produites par l'administration. Si au cours des années 2000, le nombre de grèves de deux jours et plus n'a pas augmenté, toutes les autres formes de conflictualité au travail se sont intensifiées : débrayages, refus d'heures supplémentaires, pétition, recours plus importants aux tribunaux prud'homaux, etc. (Alexandre Carlier et Elise Tenret, [2007], « *Des conflits du travail plus nombreux et plus diversifiés* », ***Premières Informations, Premières Synthèses***, DARES). Par ailleurs, de nombreuses mobilisations sociales que l'on avait interprétées dans le cadre de la théorie des nouveaux mouvements sociaux d'Alain Touraine, étaient fréquemment décrites comme détachées du monde du travail et considérées comme une preuve forte du déclin des conflits de classe (revendications sociétales caractéristiques des sociétés post-industrielles). Pourtant, les mouvements de « sans », de chômeurs ou de mal-logés expriment bien des protestations matérielles et économiques liées au travail comme le montrent les mobilisations des travailleurs sans papiers. De même, l'émergence de « *coordinations* » à partir des années 1980 ou les actions impliquant des intermittents et des précaires, témoignent du renouvellement des conflits du travail. Enfin, des organisations du mouvement altermondialiste comme Attac combinent des actions qui relèvent à la fois de préoccupations sociétales et de préoccupations économiques et sociales. Au surplus, de nouveaux secteurs peu enclins aux luttes sociales comme la grande distribution y participent

désormais davantage (journée d'action intersyndicale de la grande distribution le 1^{er} février 2008). Quant aux organisations syndicales, si leur implication dans les conflits du travail a changé du fait de leur institutionnalisation, il reste que les enquêtes REPONSE établissent une corrélation forte et positive entre présence syndicale et conflictualité.

En définitive, le monde du travail demeure bien le lieu de luttes sociales qui expriment une résistance forte face aux formes contemporaines de la domination économique (Sophie Bérout, Jean-Michel Denis, Guillaume Desage, Baptiste Giraud, Jérôme Pelisse, [2008], *La lutte continue ? Les conflits du travail dans la France contemporaine*, Éditions du Croquant). Les mobilisations que l'on y observe reposent sur des formes de solidarités collectives qui s'apparentent à des prises de conscience, conditions préalables des mobilisations (Collovald A., et Mathieu L., [2009], « *Mobilisations improbables et apprentissage d'un répertoire syndical* », *Politix*, vol. 2, n° 86).

(2) Cependant, on ne saurait voir dans ces éléments des preuves suffisantes en faveur de l'existence d'une conscience de classe. La participation à des luttes collectives tout comme le partage de situation d'emplois et de conditions de travail particulières, créent, certes, des conditions favorables à la formation d'une conscience commune d'appartenance sociale. Mais, la constitution de cette conscience est loin d'être inéluctable, son affirmation peut être transitoire voire éphémère et, surtout, cette conscience n'est pas exclusive d'autres formes d'identités. Ainsi, les travailleurs non qualifiés dont les effectifs restent élevés parmi les ouvriers et les employés (près de 5 millions d'actifs) forment à l'évidence une « *communauté de conditions objectives d'emploi, de travail et de revenu* ». Pourtant, aucun sentiment d'appartenance commune, aucune référence à une identité commune ne sont décelables. Leur exposition aux effets les plus défavorables du changement technique, de la concurrence et de la flexibilité du travail, tout comme leur instabilité professionnelle croissante, ou le temps partiel subi ne donnent pas lieu à des formes d'intégration sociale et professionnelle assurant une meilleure résistance et une plus forte protection. En dépit du maintien ou du renforcement des inégalités de classe, aucune conscience de classe n'apparaît. Ce sont les salariés non qualifiés qui s'identifient le moins à une classe sociale (respectivement 43 % et 39 % pour les ouvriers et les employés), à l'opposé des cadres (61 %). Si des effets de structure peuvent intervenir du fait de la part occupée par les femmes, les jeunes et les immigrés qui s'identifient moins à une classe sociale, il reste qu'en les contrôlant la faible identification des non qualifiés persiste. Ils forment ainsi une catégorie « *objectivement consistante* », mais « *subjectivement éclatée* » (Amossé Th., et Chardon O., [2006], « *Les travailleurs non qualifiés : une nouvelle classe sociale ?* », *Économie et statistique*, n° 393-394).

Par conséquent, il apparaît que le renforcement des inégalités économiques et sociales combiné à la détérioration des conditions d'emploi, créent des conditions telles que l'émergence de formes d'intégration sociales et professionnelles sont rendues très difficiles. La formation d'une conscience collective est empêchée et seule des identités éclatées peuvent se former. A contrario, plus on jouit d'une situation économique et sociale favorable et de formes d'emploi stables et plus l'intégration sociale et professionnelle est forte, plus la conscience collective est assurée (Pinçon-charlot M., et Pinçon M., [2004], « *La grande bourgeoisie : une classe sociale très organisée* », in J-N. Chopart et C. Martin, *Que reste-t-il des classes sociales ?*, éd. de l'ENSP).

On peut encore souligner que la recomposition des inégalités a entraîné, en particulier, une augmentation des inégalités intra-catégorielle, tandis que les écarts entre catégories donnaient l'impression de se maintenir ou d'évoluer très faiblement (écarts interdéciles en matière de revenus et de salaires, données de la mobilité sociale). Or, cette différenciation interne à chaque milieu social – ou variance intra-classe – n'est pas partout de même ampleur. Elle recouvre les formes les plus dommageables dans le salariat d'exécution (taux de chômage et indicateurs de précarité professionnelle et sociale). Le défaut de ressources économiques,

sociales et culturelles peut être à la fois la conséquence des mutations contemporaines du capitalisme et du renforcement de rapports de classes, et la cause d'un étiolement de la conscience de classe provoquant atonie, résignation ou acceptation. Robert Castel pointe comment le délitement des « *homogénéités intracatégorielles* » a cassé les « *solidarités intracatégorielles* » (Castel R., [2009], « *Pourquoi la classe ouvrière a perdu la partie* », in ***La montée des incertitudes***, Seuil). De là, des situations paradoxales, où les inégalités accentuent la structure de classes sans que les individus ne perçoivent davantage les divisions de classes. Il semblerait donc que si la « *classe sur le papier* » permet, en effet, d'éclairer la mécanique et la dynamique inégalitaires, elle ne se transforme en classe réelle qu' « *au prix d'un travail politique de mobilisation* » (Bourdieu P., [1994], ***Raisons pratiques***, Seuil, p. 27). Toutefois, il reste que « *c'est une classe probable, en tant qu'ensemble d'agents qui opposera moins d'obstacles objectifs aux entreprises de mobilisation que n'importe quel autre ensemble d'agents* » (Bourdieu P., [1984], « *Espace social et genèse des "classes"* », ***Actes de la recherche en sciences sociales***, n° 52-53). De là, le caractère « miraculeux » de certaines formes de mobilisation hautement improbables comme le mouvement des chômeurs de 1998 qui, non seulement arrachent à l'invisibilité et au silence les dominés, mais montrent à tous l'autre face du travail et des rapports sociaux (Bourdieu P., [1998], « *Le mouvement des chômeurs, un miracle social* », in ***Contre-feux***, Raisons d'agir).

(3) Existe-t-il un hiatus entre les conditions objectives dans lesquelles les individus évoluent et leur capacité à forger une conscience ou une représentation claire de celles-ci ? Si le diagnostic d'une aggravation des inégalités socioéconomiques est fondé, pourquoi n'a-t-il pas affûté les sentiments d'injustice et d'inégalité au point de réactiver appartenance et conscience de classe ? Pour répondre à cette question, Louis Chauvel a proposé une théorie de la disjonction entre sphère objective et sphère subjective qui insiste sur la séparation entre trois ordres : les faits, la représentation des faits et les jugements sur les faits, c'est-à-dire les valeurs (Chauvel L., [2006], « *Tolérance et résistance aux inégalités* », in H. Lagrange (dir.), ***L'épreuve des inégalités***, PUF). La moindre régulation des classes populaires par des organisations socialisatrices, intégratrices et mobilisatrices, capables de contribuer à la formation d'une identité correspondant aux données de l'expérience sociale, fausserait leurs représentations. Cette absence expliquerait pourquoi le groupe de référence des classes populaires ne pourrait être que la classe moyenne et pourquoi les classes populaires n'auraient d'autre alternative que de se soumettre « *à l'ordre culturel des classes moyennes* » (Chauvel L., [2006], « *La déstabilisation du système de positions sociales* », in H. Lagrange (dir.), ***L'épreuve des inégalités***, PUF). Les enquêtes sur l'appréhension des inégalités en France montrent que les Français les jugent très élevées alors même que leur niveau est, en France, moins élevé que dans d'autres pays où elles sont jugées moins importantes. Or, ce sentiment fort à l'égard des inégalités ne s'accompagne pas d'une moindre tolérance aux inégalités et n'empêche pas que deux tiers des personnes interrogées déclarent régulièrement appartenir aux classes moyennes (Forsé M., et Galland O., (éd.), [2011], ***Les Français face aux inégalités et à la justice sociale***, A. Colin). Cependant, si l'opinion sur l'état des inégalités varie faiblement des cadres et professions libérales jusqu'aux ouvriers, les ouvriers non qualifiés font, quant à eux, preuve d'un pessimisme marqué qui contraste avec les autres opinions.

(4) A travers les attitudes et les comportements politiques les individus expriment leur conception de la société, de l'ordre social et de l'intérêt général et donnent ainsi à voir leur système de valeurs, leurs propres intérêts ainsi que les tensions et les antagonismes présents dans leur vie sociale. Paul Lazarsfeld pouvait donc bien souligner qu' « *une personne pense politiquement comme elle est socialement. Les caractéristiques sociales déterminent les préférences politiques* » (Lazarsfeld P., Berelson B., Gaudet H., [1944], ***The People's Choice***, New York, Columbia University Press, p. 27). Peut-on toujours parler de vote de classe ? On

recourt fréquemment à l'indice d'Alford pour tester la validité empirique de l'effet de l'appartenance de classe sur le comportement électoral. On le calcule par simple soustraction entre la proportion d'ouvriers (ou de travailleurs manuels) qui vote pour la gauche et la proportion de non-ouvriers (ou travailleurs non-manuels) qui votent en faveur de la gauche. Ainsi, dans le cas de la France, Il atteignait 70 % au premier tour des élections législatives de 1978, soit un niveau supérieur, mais allait par la suite connaître une chute continue, et atteindre 0 au 1^{er} tour des présidentielles de 2002 (plus de différence, 43 % des ouvriers ont voté pour la gauche tout comme 43 % de non-ouvriers). Cependant, cet indice ne saurait apporter une preuve robuste, car sa dimension dichotomique pose problème. Il repose sur une conception frustrée de la division en classes sociales où l'on ne trouverait que des travailleurs manuels et non-manuels et reste indifférent aux caractéristiques particulières des différentes composantes des catégories utilisées.

Prendre la mesure de l'emprise de la structure de classe sur les comportements électoraux suppose que l'on procède autrement dans le cadre d'une société post-industrielle dans laquelle l'individualisation a progressé et où les identités sont devenues plurielles. « *By taking into account the relative size of social classes as well as their turnout and choice, we can obtain a better sense of the combined impact of class politics on the electoral strategies and policies that politicians and parties ultimately pursue* » (Manza Jeff and Brooks Clem, [2008], « *Classes and Politics* », In Lareau Annette and Conley Dalton (ed.), ***Social Class: How Does It Work ?***, New York : Russell Sage Foundation Press). La divisions en classes est d'abord perceptible sur les niveaux d'abstention, très élevés chez les classes populaires (Braconnier C., et Dormagen J-Y., [2007], ***La Démocratie de l'abstention : aux origines de la démobilisation électorale en milieu populaire***, Gallimard). Parallèlement, des réalignements partisans s'opèrent. Aux Etats-Unis (en considérant une nomenclature de 6 groupes, « *professionals, managers, self-employed, routine white collar workers, skilled manual workers and supervisors, and non-skilled workers* »), on observe qu'au cours des années 1990, les « *professionals* » passent majoritairement du camp républicain au camp démocrate, tandis que les « *self-employed* » passent d'une position intermédiaire sur l'échiquier politique à un soutien massif des républicains. Enfin, les « *skilled and non-skilled workers* » tendent à quitter dans des proportions conséquentes le camp démocrate. Ainsi, il est possible de constater une érosion du vote de classe et une volatilité électorale plus élevée tout comme une fragmentation partisane avec l'essor de nouveaux partis (régionalistes, écologistes, extrême droite). On peut les relier à l'individualisation, au développement de valeurs post-matérialistes ou à la multiplication des identités (déclin du modèle de l'identification partisane). L'électeur, lui-même, devient vraisemblablement plus « stratège » en considérant, par exemple, ses intérêts non plus seulement dans une perspective rétrospective, mais prospective qui le conduit à examiner avec plus d'attention les programmes politiques. Enfin, les relations sociales et les réseaux de sociabilité deviennent plus changeants du fait en particulier de la mobilité des individus. Tout cela contribue à éroder le vote de classe et à accréditer le passage d'un « *vote de clivage* » à un « *vote sur enjeux* ». Mais, le vote de classe ne disparaît pas, il se recompose.

(5) Les réalignements partisans restent solidement basés sur les structures sociales. En France, le clivage indépendants/salariés est politiquement saillant et continue à opposer les propriétaires de leurs moyens de production aux autres salariés. De même, le clivage gens du privé/gens du public est également effectif puisque les salariés du public votent régulièrement plus fréquemment à gauche. Un tel clivage est associé à des valeurs et des cultures politiques différentes en ce qui concerne le mérite individuel ou la place des inégalités (Mayer N., [2003], « *Que reste-t-il du vote de classe ? Le cas français* », ***Lien social et Politiques***, n° 49). Ainsi, les classes moyennes assimilées aux professions intermédiaires manifestaient ce clivage lors des présidentielles de 2007, parmi elles, celles du secteur public et celles jouissant

des revenus les plus modestes de la catégorie, le vote en faveur de la gauche a été largement dominant, tandis qu'environ un tiers des électeurs aux revenus les plus élevés ou ceux travaillant dans le secteur privé se sont détachés de la gauche pour voter pour Nicolas Sarkozy dès le premier tour. (Dupoirier .É, [2012], « *Le vote des classes moyennes : À la recherche d'un ancrage politique durable* », **Les électors sociologiques**, CEVIPOF).

Cependant, comme l'ont souligné Lipset et Rokkan, les partis politiques sont des organisations dont l'activité consiste à opérer une transmutation des conflits sociaux en oppositions politiques (Lipset S., and Rokkan S., [1967], **Party systems and voter alignments. Cross national perspectives**, New York, Free Press). Au cours des années 1990, les partis conservateurs ont davantage axé leur stratégie vers la conquête de l'électorat populaire en insistant sur les valeurs traditionnelles, tandis que les partis de gauche ont séduit une large frange des classes supérieures sensibles à des valeurs progressistes sur le plan social et culturel. Enfin, la démarche des partis peut explicitement viser à transcender les oppositions existantes en imposant un clivage nouveau favorable à leur entreprise politique. Les électeurs du Front National se répartissent de manière identique, aux alentours de 20-23 %, entre les agriculteurs, patrons, employés et ouvriers. Ils sont bien moins nombreux chez les cadres et les professions intermédiaires. Le statut socioprofessionnel perd ici l'essentiel de son influence, au profit surtout d'autres variables, le sexe et surtout le niveau de diplôme. Ces évolutions montrent que les structures économiques et sociales ne déterminent pas mécaniquement les comportements politiques (Mayer N., [2010], **Sociologie des comportements politiques**, A. Colin). Par conséquent, si les rapports économiques et sociaux consistent, au moins en partie, en relations de dépendance et de domination, il n'est pas sûr que le politique soit en mesure de les relayer et de les exprimer. Pour cela, il est nécessaire qu'intervienne une série de mises en forme pratiques (action des organisations) et symboliques (construction des représentations).

Conclusion

- La notion de classes sociales conserve une validité empirique indéniable lorsque l'on considère les évolutions récentes des inégalités et des pratiques sociales telles que les enquêtes ethnographiques et les études statistiques permettent de les appréhender. Elle possède toujours une validité théorique comme le montrent les travaux qui depuis quelques années privilégient une approche des rapports sociaux en termes de classes sociales. Cependant, la notion ne saurait conserver la dimension totalisante qu'elle a pu revêtir dans le passé. Elle n'est en mesure de sauvegarder sa fécondité heuristique qu'au prix de certains aménagements. Il faut, par exemple, désormais compter avec une individualisation plus poussée et des identités plurielles. Il faut également renoncer à toute conception réifiée des classes sociales puisque l'intérêt de la notion consiste justement à saisir des relations et des rapports entre groupes aux contours mouvants et aux situations diverses.

- Ouverture.

Bibliographie (ouvrages et articles cités)

- Albouy V., et Wanecq T., [2003], « *Les inégalités sociales d'accès aux grandes écoles* », **Economie et statistique**, n° 361.
- Albouy V., Tavan C. [2008], « *L'accès à l'enseignement supérieur en France : une démocratisation réelle mais de faible ampleur* », **Economie et statistiques**, n°410.
- Alonzo Ph., et Huguée C., [2010], **Sociologie des classes populaires**, A. Colin.
- Amossé Th., et Chardon O., [2006], « *Les travailleurs non qualifiés : une nouvelle classe sociale ?* », **Economie et statistique**, n° 393-394.
- Askénazy Ph., Cette G., Sylvain A., [2011], **La partage de la valeur ajoutée**, La Découverte.

- Attias-Donfut C., [2003], « *Les inégalités entre générations* », *Cahiers Français*, n° 314.
- Baudelot C., et Establet R., [2006], *Suicide. L'envers de notre monde*, Seuil.
- Baudelot C., et Establet R., [2009], *L'élitisme républicain. L'école française à l'épreuve des comparaisons internationales*, Seuil.
- Baudelot Ch., [2010], *Travail et classes sociales : la nouvelle donne*, éd. Rue d'Ulm,
- Baudelot C., [2011], « *L'héritage contre le mérite* », in Collectif, *Faire société*, Seuil.
- Beaud S., et Pialoux M., [1999], *Retour sur la condition ouvrière*, Fayard
- Beaud S., [2002], *80 % au bac ... et après ? Les enfants de la démocratisation scolaire*, La Découverte.
- Beaud S., et Pialoux M., [2006], « *Racisme ouvrier ou mépris de classe ? Retour sur une enquête de terrain* », in D. Fassin et E. Fassin (éd.), *De la question sociale à la question raciale ?*, La Découverte.
- Beck U., [1998], « *Le conflit des deux modernités et la question de la disparition des solidarités* », *Lien social et Politiques*, n°39.
- Bernstein B., [1975], *Langage et classes sociales*, éd de minuit.
- Bérourd S., « *Le renouveau des luttes : entre fragmentation et convergences anticapitalistes* », in P. Bouffartigue (éd.), [2004], *Le retour des classes sociales. Inégalités, domination, conflits*, La dispute.
- Bérourd S., Denis J-M., Desage G., Giraud B., Pelisse J., [2008], *La lutte continue ? Les conflits du travail dans la France contemporaine*, Éditions du Croquant.
- Berthelot Jean-Michel (dir.), [2001], *Epistémologie des sciences sociales*, PUF.
- Bihr A., et Pfefferkorn R., [1999], *Déchiffrer les inégalités*, Syros-La Découverte.
- Bihr A., et Pfefferkorn R., [2004], « *Du système des inégalités aux classes sociales* », in Paul Bouffartigue (dir.), *Le retour des classes sociales. Inégalités, dominations, conflits*, La dispute.
- Bihr A., et Pfefferkorn R., [2008], *Le système des inégalités*, La Découverte,
- Blau Peter M. and Duncan Otis D., [1967], *The American Occupational Structure*, The Free Press.
- Boltanski Luc et Chiapello Eve, [1999], *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard.
- Boltanski Luc, [2008], *Rendre la réalité inacceptable*, Démopolis.
- Boudon R., [1973], *L'inégalité des chances*, A. Colin.
- Bourdieu P., et Passeron J-C., [1964], *Les héritiers. Les étudiants et la culture*, éd. de minuit.
- Bourdieu P., [1966], « *Différences et distinctions* », in Darras, *Le partage des bénéfices*, éd. de minuit.
- Bourdieu P., et Passeron J-C., [1970], *La reproduction. Eléments pour une théorie du système d'enseignement*, éd. de minuit.
- Bourdieu P., [1979], *La distinction. Critique sociale du jugement*, éd. de minuit.
- Bourdieu P., [1984], « *Espace social et genèse des "classes"* », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 52-53.
- Bourdieu P., [1994], *Raisons pratiques*, Seuil.
- Bourdieu P., [1998], « *Le mouvement des chômeurs, un miracle social* », in *Contre-feux*, Raisons d'agir.
- Braconnier C., et Dormagen J-Y., [2007], *La Démocratie de l'abstention : aux origines de la démobilisation électorale en milieu populaire*, Gallimard
- Carlier A., et Tenret E., [2007], « *Des conflits du travail plus nombreux et plus diversifiés* », *Premières Informations, Premières Synthèses*, DARES.
- Caillavet F., Lecogne C., et Nichèle C., [2009], « *La consommation alimentaire : des inégalités persistantes mais qui se réduisent* », *INSEE, Cinquante ans de consommation en France* - Édition 2009.

- Castel R., [1995], *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Gallimard.
- Castel R., [2009], « Pourquoi la classe ouvrière a perdu la partie ? », in *La montée des incertitudes*, Seuil.
- Chauvel L., [1999], « Du pain et des vacances : la consommation des catégories socioprofessionnelles s'homogénéise-t-elle (encore) ? », *Revue française de sociologie*, Vol. 40, n°1.
- Chauvel L., [2001], « Le retour des classes sociales ? », *revue de l'OFCE*, n° 79.
- Chauvel L., [2004], « La fin de classes sociales est-elle une prophétie autodestructrice ? », J-N. Chopart, C. Martin (dir.), *Que reste-t-il des classes sociales ?*, Editions Ecole Nationale de la Santé publique.
- Chauvel L., [2004], « Le renouveau d'une société de classes », in Paul Bouffartigue (dir.), *Le retour des classes sociales. Inégalités, dominations, conflits*, La dispute.
- Chauvel L., [2006], *Les classes moyennes à la dérive*, Seuil.
- Chauvel L., [2006], « Tolérance et résistance aux inégalités », in H. Lagrange (dir.), *L'épreuve des inégalités*, PUF.
- Chauvel L., [2006], « La déstabilisation du système de positions sociales », in H. Lagrange (dir.), *L'épreuve des inégalités*, PUF.
- Chenu A., [1994], *Les employés*, La Découverte.
- Clerc M-E., Monso O., et Pouliquen E., [2011], « Les inégalités entre générations depuis le baby-boom », in *L'économie française - Insee Références- Edition 2011*.
- Collovald A., et Mathieu L., [2009], « Mobilisations improbables et apprentissage d'un répertoire syndical », *Politix*, vol. 2, n° 86.
- Conseil d'analyse Stratégique, [2009], *La mesure du déclassement*.
- Coulangeon Ph., [2011], *Les métamorphoses de la distinction. Inégalités culturelles dans la France d'aujourd'hui*, Grasset.
- Cousin O., et Mispelblom Beyer F., « Le rapport au travail des cadres : un engagement paradoxal », in Paul Bouffartigue, Charles Gadéa et Sophie Pochic (éd.), [2011], *Cadres et classes moyennes : vers l'éclatement ?*, A. Colin.
- Dahrendorf, R., [1^{ère} éd. 1957], *Classes et conflits de classes dans la société industrielle*, 1972, Mouton-Paris-La Haye.
- De Gaulejac Vincent, [2011], *Travail, les raisons de la colère*, Seuil.
- De Singly F., [2005], *L'individualisme est un humanisme*, éd. de l'Aube.
- Donnat O., [1994], *Les français face à la culture. De l'exclusion à l'éclectisme*, La Découverte.
- Déchaux J-H., et Herpin N., [2006], « L'entraide familiale n'accroît pas la cohésion sociale », in H ; Lagrange (éd.), *L'épreuve des inégalités*, PUF.
- Donnat O., [2009], *Les pratiques culturelles des Français à l'ère numérique. Enquête 2008*, La Découverte.
- Dubet F., [2004], « Que faire des classes sociales », in J-N Chopart et C. Martin (dir.), *Que reste-t-il des classes sociales ?*, éditions ENSP.
- Duménil G., et Lévy D., *Economie marxiste du capitalisme*, [2003], La Découverte
- Dupays S., [2006], « En un quart de siècle, la mobilité sociale a peu évolué », in INSEE, *Données sociales. La société française*, édition 2006.
- Dupoirier E., [2012], « Le vote des classes moyennes : À la recherche d'un ancrage politique durable », *Les électors sociologiques*, CEVIPOF.
- Duru-Bellat M., [1988], *Le fonctionnement de l'orientation, genèse des inégalités sociales à l'école*, Delachaux et Niestlé.
- Fischler C., [1990], *L'Homnivore : le goût, la cuisine et le corps*, Odile Jacob.
- Forsé M., Galland O. et Lemel Y., [2011], « La stratification sociale et les inégalités », in O.

- Galland et Y. Lemel, *La société française*, A. Colin.
- Forsé M., et Galland O., (éd.), [2011], *Les Français face aux inégalités et à la justice sociale*, A. Colin.
- Fortino S., [2004], « *Rapports sociaux de sexe et classes sociales* », in P. Bouffartigue (dir.), *Le retour des classes sociales. Inégalités, domination, conflits*, La dispute.
- Galland Olivier et Lemel Yannick (dir.), [2011], *La société française. Un bilan sociologique des évolutions depuis l'après-guerre*, A. Colin.
- Giddens, A. [1993], « *Une théorie critique de la modernité avancée* », in Michel Audet et Hamid bouchikhi, *Structuration du social et modernité avancée. Autour des travaux d'Anthony Giddens*, Presses de l'Université de Laval.
- Goldthorpe J.H., Marshall G., [1992], « *The Promising Future of class analysis* », *Sociology*, vol. 23, n°3.
- Granger Gilles-Gaston, *La science et les sciences*, Paris, PUF, 1993.
- Grignon C., [2008], « *La réfutation dans les sciences historiques* », *Revue européenne des sciences sociales*, vol. XLVI, n°142.
- Halbwachs M., [1905], « *Remarques sur la position du problème sociologique des classes* », *Revue de métaphysique et de morale*.
- Halbwachs M., [1913], *La classe ouvrière et les niveaux de vie*, Felix Alcan.
- Hatzfeld N., [2002], *Gens d'usine. 50 ans d'histoire à Peugeot-Sochaux*, éd. de l'Atelier.
- Herpin N., et Verger D., [1999], « *Consommation et stratification sociale selon le profil d'emploi* », *Économie et Statistique* n° 324-325.
- Institut de veille sanitaire, [2010], « *Suicide et activité professionnelle en France : premières exploitations de données disponibles* ».
- Kristal Tali, [2010], « *Good Times, Bad Times : Postwar Labor's Share of National Income in Capitalist Democracies* », *American Sociological Review*, vol. 75, n°5.
- Lazarsfeld P., Berelson B., Gaudet H., [1944], *The People's Choice*, New York, Columbia University Press.
- Lefèvre Rémi et Sawick Frédéric, [2006], *La société des socialistes. Le PS aujourd'hui*, éd. du Croquant.
- Lemel Yannick, [1991], *Stratification et mobilité sociale*, A. Colin.
- Lipset S., and Rokkan S., [1967], *Party systems and voter alignments. Cross national perspectives*, New York, Free Press.
- Lockwood D., et Goldthorpe J., [1972], *L'ouvrier de l'abondance*, Seuil.
- Mallet S., [1963], *La nouvelle classe ouvrière*, Seuil.
- Manza Jeff and Brooks Clem, [2008], « *Classes and Politics* », In Lareau Annette and Conley Dalton (ed.), *Social Class: How Does It Work ?*, New York : Russell Sage Foundation Press.
- Maruani M., [2000] *Travail et emploi des femmes*, La Découverte.
- Marx K., *Les luttes de classes en France (1848-1850)*, La table ronde, 2001.
- Maurin E., [2004], *Le ghetto français*, Seuil.
- Maurin E., [2009], *La peur du déclassement*, Seuil.
- Mayer N., [2003], « *Que reste-t-il du vote de classe ? Le cas français* », *Lien social et Politiques*, n° 49.
- Mayer N., [2010], *Sociologie des comportements politiques*, A. Colin.
- Mendras H., [1988], *La seconde révolution française 1965-1984*, Gallimard.
- Merle P., [2002], *La démocratisation de l'enseignement*, La Découverte.
- Merle P., [2004], « *La démocratisation de l'école* », *Le Télémaque*, vol. 1, n° 25.
- Merton Robert K., [1997], « *Type d'influence : local ou cosmopolite* », *Éléments de théorie et de méthode sociologique*, A. Colin.
- Michaels Walter Benn, [2009], *La diversité contre l'égalité*, raisons d'agir.

- Michelat Guy et Simon Michel, [2012], « *Le vote des ouvriers, de l'alignement à gauche vers une droitisation ?* », *Cevipof, Les électors sociologiques*, n°10.
- Mills C.W., *Les cols blancs. Essai sur les classes moyennes américaines*, [1951], Maspero, 1966.
- Nisbet Robert A., [1959], « *The Decline and Fall of Social Class* », *The Pacific Sociological Review*, Vol. 2, n°1.
- Nisbet R., [1^{ère} éd. 1966], *La tradition sociologique*, PUF, 1984.
- Noiriel G., [1986], *Les ouvriers dans la société française 19^e-20^e siècle*, Seuil.
- Pakulski Jan and Waters Malcolm, [1996], « *The Reshaping and Dissolution of Social Class in Advanced Society* », *Theory and Society*, Vol. 25, n°5
- Palheta Ugo, [2011], « *Le collègue divise. Appartenance de classe, trajectoires scolaires et enseignement professionnel* », *Sociologie*, vol. 2, n° 4.
- Peterson Richard A., [2004], « *Le passage à des goûts omnivores : notions, faits et perspectives* », *Sociologie et société*, vol. XXXVI, n° 1.
- Peugny C., « *Les enfants de cadres : fréquence et ressorts du déclassement* », in P. Bouffartigue, Ch. Gadéa et S. Pochic, (éd.), [2011], *Cadres, classes moyennes : vers l'éclatement ?*, A.Colin
- Peugny C., [2007], « *Éducation et mobilité sociale : la situation paradoxale des générations nées dans les années 1960* », *Économie et Statistique*, n° 410.
- Peugny C., [2009], *Le déclassement*, Grasset.
- Pfefferkorn R., [2007], *Inégalités et rapports sociaux*, La dispute.
- Pinçon-Charlot M., et Pinçon M., [2003], *Sociologie de la bourgeoisie*, La découverte.
- Pinçon-charlot M., et Pinçon M., [2004], « *La grande bourgeoisie : une classe sociale très organisée* », in J-N. Chopart et C. Martin, *Que reste-t-il des classes sociales ?*, éd. de l'ENSP
- Portes A., [1995], *The economic sociology of immigration: essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, New York, Russel Sage Foundation
- Ossowski S., [1971], *La Structure de classe dans la conscience sociale*, Anthropos.
- Régnier F., [2009], « *Obésité, goûts et consommation. Intégration des normes d'alimentation et appartenance Sociale* », *Revue française de sociologie*, Vol. 50, n°4.
- Olivier Schwartz, « *Vivons-nous encore dans une société de classes ?. Trois remarques sur la société française contemporaine* », *La Vie des idées*, 22 septembre 2009.
URL : <http://www.laviedesidees.fr/Vivons-nous-encore-dans-une.html>
- Simmel G., [1981], *Sociologie et épistémologie*, PUF.
- Sorokin P., [1928], *Contemporary sociological Theories*, New York.
- Thélot C., [1^{ère} éd. 1982], *Tel père, tel fils* (2004), Hachette.
- Touraine A., [1966], *La conscience ouvrière*, Seuil
- Touraine A., [1969], *La société post-industrielle*, Denoël.
- Touraine A., [1994], *Qu'est-ce que la démocratie ?*, Fayard.
- Touraine A., [2005], *Un nouveau paradigme. Pour comprendre le monde aujourd'hui*, Fayard, Le livre de poche.
- Vallet Louis-André, [1999], « *Quarante années de mobilité sociale en France. L'évolution de la fluidité sociale à la lumière de modèles récents* », *Revue française de sociologie*, vol. XL, n°1.
- Van Zanten A., [2002], « *La mobilisation stratégique et politique des savoirs sur le social : le cas des parents d'élèves des classes moyennes* », *Education et Sociétés*, vol . 1, n° 9
- Van Zanten A., [2009], *Choisir son école. Stratégies familiales et médiations locales*, PUF.
- Wagner A-C., [2007], *Les classes sociales dans la mondialisation*, La Découverte.

Corrigé 2

Par Olivier Mazade

La notion de classes sociales est l'une des plus débattues des sciences sociales. Raymond Aron déclarait naguère que la « discussion scientifique sur le problème des classes continuait d'être empoisonnée par les arrière-pensées idéologiques » (Aron, 1965). Les classes sociales ne sont pas qu'une catégorie descriptive au service de l'étude scientifique des structurations sociales, elles sont au centre d'enjeux politiques et sociaux qui portent sur le caractère plus ou moins légitime des inégalités et leur degré de tolérance collective. Il n'est pas étonnant que la discussion sur les classes sociales soit marquée par « l'équivoque du vocabulaire » et « l'incertitude sur les faits, sur les mots, sur la théorie » (Aron, 1965).

L'épreuve de validité que se pose à toute notion qui se veut scientifique est celle de son adéquation aux faits. Une notion est valide si elle parvient à expliquer les faits et à comprendre le réel. Mais cette position « réaliste », selon laquelle la réalité est indépendante de la conscience qui la réfléchit, n'épuise pas la question de la validité d'une notion. La réalité est elle-même représentée par les constructions de l'observateur pour rendre le monde intelligible et lui donner un sens (Weber, 1965). La validité d'une notion se construit également dans les activités de représentation de la réalité sociale et de discours sur le monde social.

La question de la validité de la notion de classes sociales peut être posée dans ce cadre. Les classes sociales sont des ensembles d'individus ayant une place déterminée dans la division sociale du travail. Pour Karl Marx, une classe est une place dans les rapports de production. Elle occupe une place centrale dans sa théorie du monde social dans la mesure où la classe est à l'origine de la détermination d'un ensemble de normes et de valeurs (elle est un groupe social et une communauté de vie) et de la constitution de projets politiques à portée universelle. La validité de la notion de classe se joue dans trois domaines : sa capacité à être une « variable indépendante » dans l'explication des valeurs, des modes de vie et des pratiques sociales ; sa capacité à expliquer les processus de structuration sociale, de répartition des ressources et de reproduction ; sa capacité à rendre compte des dynamiques de l'action collective et du changement social. Toutefois, cette question de la validité de la classe sociale ne s'évalue pas seulement dans ses capacités à expliquer un certain nombre de faits. La validité de la notion de classes sociales se joue aussi dans sa présence au sein des discours et des théories à propos du monde social, au sein des constructions collectives telles que les représentations, les classifications officielles, les grilles d'analyse, etc. Comme le soulignent Boltanski et Chiapello, « les classes sociales ne sont pas des formations dérivant de causes extérieures, par un processus en quelque sorte naturel, leur établissement est subordonné à un travail de mise en forme et de représentation » (1999).

Il convient dès lors d'analyser la validité de la notion dans ces deux registres : sa capacité à décrire et expliquer la réalité sociale du point de vue de sa structure, de ses dynamiques de structuration et d'action collective d'une part et d'autre part dans son inscription dans les représentations collectives et sociales (Etat, nomenclatures, conventions collectives, statistiques) et sa mobilisation par les acteurs pour analyser le monde social.

Nous aborderons dans un premier temps la « confirmation croisée » (Boltanski, Chiapello, 1999) entre la réalité des divisions du monde social et leurs représentations dans les supports collectifs et les théories sociologiques. Sa déconstruction sera ensuite analysée selon ces deux registres. D'une part dans la mise en cause de la notion de classes dans sa capacité à saisir les évolutions de la structure sociale et d'autre part dans sa moindre inscription et mobilisation collectives. Toutefois, la montée des inégalités et le durcissement des frontières sociales ces vingt dernières années conduisent certains auteurs à donner des pistes pour « sauver la notion de classes sociales » (Dubet, 2004).

I. La validité de la notion de classes sociales : le produit d'une « confirmation croisée » entre les divisions du monde social et leur représentation

1. Les conditions de validité des classes sociales

Le débat sur la validité de la notion de classes sociales est ancien. Karl Marx est l'un des premiers à se saisir de cette question. Il a voulu en faire une notion clé pour comprendre la dynamique de l'histoire. Marx précise que ce n'est pas lui qui a découvert les classes (Marx, 1852) mais les économistes tels que François Quesnay, David Ricardo et des historiens comme François Guizot. Les classes sociales fournissent l'anatomie de la société en définissant des catégories de fonction dans les modes de production. Ces premiers auteurs raisonnent en termes systémiques car ils montrent comment la richesse circule entre les différentes classes. Une classe sociale est un groupe qui occupe une place dans le processus de production et la division du travail. Pour Marx, elle s'insère dans les rapports sociaux de production qui sont des rapports techniques mais également juridiques car déterminés par la propriété privée des moyens de production. Mais Marx va plus loin dans l'analyse des classes et la capacité de la notion à rendre compte de la réalité sociale. Derrière la circulation des richesses, se cache un lien d'exploitation par lequel certaines classes exploitent la contribution des autres classes. Il précise qu'il s'ensuit une lutte permanente entre ces classes et la destruction du système. Il situe précisément l'apport de son analyse à ce niveau. De façon permanente, une classe a toujours cherché à s'approprier le travail d'une autre classe. Leur rapport prime sur tout autre rapport social, en termes de races, de sexe, de nation qui n'est qu'une justification et un masque de l'enjeu d'exploitation économique. L'opposition d'intérêt durcit les frontières et renforce la reproduction de la structure d'ensemble. Les classes se définissent dans le rapport d'opposition et de lutte. Dans la société capitaliste, bourgeoisie et prolétariat constituent les deux classes en opposition et en lutte (ibid.).

Mais à peine définie, cette conception des classes sociales confrontée aux faits pose un certain nombre de problèmes. Dans certains textes, à dimension plus historique et sociologique, tels que *Les luttes de classes en France 1848-1850* (1851) et *le 18 Brumaire de Louis Bonaparte* (1852), Marx distingue des classes plus nombreuses et un fractionnement des grandes classes : bourgeoisies financière, industrielle et commerçante, prolétariat et sous-prolétariat, etc. Il y a donc une « difficulté à passer de la théorie structurelle des classes à l'observation historique des groupes sociaux » (Aron, 1969). Cette tension sur la définition des classes sociales met en cause la validité de la notion. Marx propose alors un autre critère réel de validité des classes qui séparent en définitive les classes des autres groupes sociaux : avec la distinction entre « classes en soi » et « classes pour soi » (Marx, 1847) Marx se dote d'une théorie qui lui permet de faire de la « conscience de classe » une condition de la constitution de la classe sociale.

L'observateur peut dessiner dans le réel des catégories qui rassemblent des individus ayant la même source de revenu et des conditions d'existence similaires, ce n'est pour autant qu'ils forment une « classe pour soi ». Encore faut-il qu'ils se dotent d'une conscience d'appartenance qui, pour Marx, dans la ligne du matérialisme, se produit dans la lutte matérielle : « cette masse est déjà une classe vis-à-vis du capital mais pas encore pour elle-même. Dans la lutte, cette masse se réunit, elle se constitue en classe pour elle-même » (Marx, 1847). A terme, les ouvriers forment une classe, deviennent des agents historiques et se dotent d'un projet politique. Ils deviennent capables de contourner leurs divisions et de porter une action collective. Il s'agit d'une définition relationnelle : il ne peut y avoir classe que dans l'opposition d'intérêt et la lutte. Il n'y a donc que deux grandes classes car il n'y a que deux groupes aux intérêts opposés et inconciliables. Comme le souligne Chauvel, « par un curieux

retournement de circonstances, l'approche marxienne est très exigeante » (2001) puisqu'on ne peut parler de classe sans conscience et sans une « conflictualité radicale » (ibid.).

Mais en définissant ces deux grandes conditions des classes sociales – les conditions d'existence et la conscience – Marx ouvre la voie à une autre source de construction des classes qu'il n'a pas envisagée mais à laquelle il contribue malgré lui : le travail sur les représentations du monde et de l'histoire. Son ouvrage *Le manifeste du parti communiste* (1848) apparaît comme une œuvre se situant davantage dans le travail sur les convictions de masse et l'organisation de la classe ouvrière que sur le plan de la démonstration empirique. Par un « effet de théorie » (Bourdieu, 1994) qui annonce la présence et le devenir des classes et de la société, Marx contribue à les faire exister dans les représentations et les discours portant sur le monde social.

2. Les classes sociales : un « fait social total »

La théorie de Marx établit une équivalence entre la position de classe, définie par une place dans les rapports de production, la communauté de vie et les conditions d'existence, l'action collective et le changement social (Dubet et Martuccelli, 1998). La force de la notion a reposé sur cette capacité à intégrer les champs économique, politique et social dans le même registre explicatif. Elle a fourni une théorie de l'ordre et du changement social, de la dynamique de la structuration et de la segmentation sociales, des inégalités et de la reproduction. La classe sociale est un « fait social total » qui influence toutes les sphères de la société.

Pendant longtemps, bourgeois, ouvriers, paysans se distinguaient par la position dans l'espace économique mais également par le style de vie, le lieu d'habitation, le logement, le vote, les valeurs, etc. (Mendras, 1994). Par exemple au sujet de la classe ouvrière, « classe sociale par excellence » (Aron), nombre de travaux ont montré ses contours et ses spécificités. Maurice Halbwachs souligne à quel point le travail ouvrier est spécifique et déterminant (Halbwachs, 1913). Le travail ouvrier est tourné vers la matière et ne procure pas d'occasion d'entretenir une activité relationnelle. La répression de ce besoin social et cette relative désocialisation dans leur travail déterminent leur façon de consommer, leurs habitudes alimentaires et leurs loisirs. Richard Hoggart, Edward P. Thompson mettent en évidence le travail sur les frontières entre le « nous » de la classe ouvrière et le « eux » du reste de la société. Cette bipolarité renforce la conscience du clivage. Les ouvriers se sentent stigmatisés mais ils construisent leur fierté et consolident leur collectif de cette façon (Hoggart, 1970 ; Thompson, 1988).

Les mouvements sociaux étaient principalement portés par des enjeux matériels et de classe. La principale portée de la notion de classes est de mettre en exergue le lien d'exploitation qui les relie et de représenter l'espace social comme un système où la position d'une classe se comprend dans son rapport aux autres. Pour Alain Touraine, dans la société industrielle, le développement économique repose sur l'accumulation du capital et par conséquent sur l'exploitation de la main-d'œuvre et du travail (Touraine, 1973). « L'historicité » s'engendre dans le « travail créateur », le travail direct sur la matière. Mais chaque classe définit une source de « créativité sociale ». Pour la classe bourgeoise, « c'est l'esprit d'entreprise, le marché, le libre échange » qui sont créateurs. Pour la classe ouvrière, c'est « l'association, la coopération » qui sont portées par ses institutions politiques et syndicales. C'est dans les rapports de classe que se situe le développement historique. Le mouvement ouvrier porte sur des revendications matérielles telles que l'amélioration des conditions de vie et de travail (salaires, temps de travail, conditions de travail). Le conflit fondamental, qui oppose les ouvriers à la bourgeoisie, structure le champ politique et syndical. Les « clivages partisans se sont constitués sur une base de classe » (Meyer, 2004)

pendant de nombreuses années. La classe sociale est la « première variable explicative du vote » (ibid.).

3. La classe sociale : une notion inscrite dans les représentations

La validité de la notion de classes sociales ne se joue pas seulement sur ce registre de la capacité à décrire la réalité du monde social. En effet, la validité de cette notion s'établit également dans son inscription dans les catégories administratives, collectives et cognitives. Boltanski et Chiapello montrent que les classes sociales doivent leur existence « à un travail de mise en forme et de représentation » (1999). A partir des années 1930, elles bénéficient en quelque sorte d'une « reconnaissance officielle » et d'un « accord » collectif. Une « conception de la société s'impose ». Cette reconnaissance n'est pas séparable de la centralité du travail (Méda, 1995) et de l'idée selon laquelle le métier et la profession sont des déterminants puissants des modes de vie et de l'action collective. Cette consécration des classes sociales se réalise à travers l'élaboration progressive des nomenclatures professionnelles et des premières Conventions Collectives élaborées dans l'industrie sidérurgique et métallurgique dans les années 1920 et généralisées en 1936. Les conventions collectives consacrent la qualification comme principe de classification dans un contexte de diffusion du taylorisme et d'une coupure de plus en plus nette entre les ingénieurs et les ouvriers, entre la conception et l'exécution, la maintenance et la production. La première nomenclature complète des Catégories Socioprofessionnelles (CSP) date de 1951. Elle est élaborée par l'INSEE. En 1982, elle devient la nomenclature des Professions et Catégories Socioprofessionnelles (PCS).

La définition des groupes socioprofessionnels les rapproche des classes sociales. L'objectif de l'INSEE est de « classer l'ensemble de la population active en un nombre restreint de catégories représentant chacune une certaine homogénéité sociale » (Desrosières & Thévenot, 2000). L'homogénéité sociale est « l'existence entre les membres d'un groupe de caractéristiques économiques et culturelles proches, de relations interpersonnelles nombreuses, la convergence des attitudes et des opinions, la conscience d'appartenir à une même catégorie » (Ibid.). Les groupes socioprofessionnels sont les agriculteurs exploitants, les artisans, commerçants et chefs d'entreprise, les cadres et professions intellectuelles supérieures, les professions intermédiaires, les employés et les ouvriers. Pour Boltanski et Chiapello, les CSP sont « un puissant instrument d'unification et de représentation des classes sociales ». Elles s'inscrivent dans les travaux statistiques, les supports administratifs et les catégories mentales. « Entre la fin des années 1960 et le milieu des années 1980, la nomenclature des catégories socioprofessionnelles est ainsi devenue la principale grille de lecture des inégalités en France » (Pierru & Spire, 2008). C'est sans doute en matière de mobilité sociale que les CSP ont été les plus fécondes (Vallet, 2004). Pierre Bourdieu, pourtant critique vis-à-vis de la nomenclature qui selon lui est une simple collection de catégories sans théorisation explicite (Bourdieu, 1980), utilise les CSP pour élaborer une théorie des classes sociales (Bourdieu, 1979 et 1994).

En définitive, par ce jeu de « confirmation croisée » entre la réalité des divisions du monde social, les représentations savantes et politiques, et les catégorisations officielles, la validité de la notion de classes sociales s'est consolidée au point de susciter un consensus sur sa capacité à expliquer les dynamiques économiques, politiques et sociales.

II. La validité de la notion de classes sociales s'étiolo avec l'évolution des structures sociales

1. La différenciation des structures sociales « brouillent » les frontières de classe

La force de la notion de classes sociales était sa capacité à intégrer les dimensions économiques, sociales et politiques dans un seul registre explicatif. Appartenir à une classe, c'était être membre d'une communauté et adhérer à une voie politique. Cette homologie entre ces différents champs était déjà contestée par Alexis de Tocqueville bien avant les principaux écrits de Marx (Tocqueville, 1835). Cette homologie est la caractéristique de la société aristocratique dans laquelle une classe cumule la richesse, le pouvoir et le prestige, pas celle de la société démocratique. Tocqueville constate l'apparition de nouvelles inégalités, mais cette nouvelle aristocratie des « maîtres de l'industrie » ne ressemble pas à celle qui l'a précédée pour la raison qu'elle « ne s'applique qu'à l'industrie », qui n'est qu'un secteur particulier de l'économie, qui n'est elle-même qu'un domaine parmi d'autres (culture/politique). Cette homologie est critiquée Max Weber qui proposait une analyse multidimensionnelle des structures sociales (économique, social et politique). La structure économique est une échelle de revenu et les groupements se font en termes de classe (Weber, 1921). Dans la structure sociale, le critère de hiérarchisation est le prestige, le groupement se fait en termes de statut. Dans la stratification politique, le critère de hiérarchisation est le pouvoir et les groupements se font en termes de partis. La classe se définit comme un ensemble d'individus placés dans les mêmes conditions économiques par le marché, ces classes ont la même « chance d'accès aux biens ». Ainsi les individus du fait de leurs possessions et de leur famille, de leur profession, ont des chances inégales d'accéder aux biens. Mais Weber ne conçoit pas la classe comme une communauté, un groupe social réel. Le « statut » et le « parti » sont deux autres critères de différenciation. Les groupes de statut pour Weber représentent des communautés dans lesquelles il existe des valeurs et des normes communes, des relations nombreuses et une conscience d'appartenance. Associations politiques et groupes de statut ne sont pas déterminés en toute circonstance par l'appartenance à une classe. Ce peut être le cas mais de façon contingente et pour un temps.

L'évolution des structures sociales a semble-t-il donné raison à l'analyse de Weber. L'homologie entre les différents champs s'est atténuée avec la différenciation des structures sociales. Les conditions de classe sont devenues plus hétérogènes, il est de moins en moins possible de rabattre l'action collective, les mouvements sociaux et la constitution des communautés de vie sur la position de classe.

Louis Chauvel résume l'ensemble des facteurs qui justifient la mise en cause de la validité des classes : diffusion du pouvoir dans toutes les couches sociales, régression des partis de classe, tertiairisation de l'économie qui « brouillent » les repérages de classe, accès à la consommation de masse et à l'habitat, accroissement de la mobilité sociale qui permet d'augmenter le nombre de personnes qui ne vivront pas dans la même classe que leur père, diminution des inégalités.

Les différences intercatégorielles se sont atténuées par l'extension du salariat et la constitution d'une vaste classe moyenne. Robert Castel montre que les sociétés ne sont plus des sociétés de classe mais des sociétés salariales. Le salariat crée une suite de positions continues, une structure sociale faite de strates avec des échelons supérieurs ou inférieurs mais toujours proches, auxquels il est possible de se comparer, de s'évaluer, d'y accéder aussi. Le salariat « bouscule l'opposition séculaire du travail et du patrimoine » (Castel, 1995). Les identités sociales se construisent à partir de la position occupée dans le salariat et moins par l'appartenance à la classe. L'élévation du niveau de vie des ouvriers, l'accès à la

société de consommation de masse, à la protection sociale, au logement permettent à la classe ouvrière de s'intégrer dans ce continuum de positions. La diffusion de valeurs individualistes, tournées vers le bien être de la personne contribue à faire régresser l'identité du « nous ». En haut de l'échelle, la bourgeoisie traditionnelle subit la « révolution managériale » qui aboutit à une séparation entre les fonctions de direction des grandes entreprises et leur propriété.

Les théories qui ont insisté sur la moyennisation des structures ont souligné l'existence d'une structure en termes de strates et non plus en termes de classes. Entre 1965 et 2010, les ouvriers passent de 39 % de la population active à 21 %, les employés de 18 à 29 % et les agriculteurs de 17 à 2 %. En revanche, les professions intermédiaires passent de 11 à 24 %, les cadres et professions intellectuelles supérieures de 5 à 16 %. On voit donc une poussée des catégories de salariés de niveau moyen et supérieur et une tertiairisation de la société. S'inspirant de cette évolution, Mendras propose une vision « cosmographique » de la société (Mendras, 1994). Il y a tout d'abord la constellation populaire qui réunit les employés et les ouvriers. Ensuite la constellation centrale formée des cadres, des enseignants, des classes moyennes. Enfin la pauvreté, l'élite dirigeante, les indépendants. La constellation centrale est à l'origine de la « seconde révolution française » (innovation en matière culturelle et de mœurs, « libéralisme culturel ») et du renouvellement des actions collectives (la place de la femme dans la société, les combats pour la sauvegarde de l'environnement, la mobilisation humanitaire, le renouvellement associatif qui ne sont ni le fait de la bourgeoisie, ni le fait des ouvriers). L'extension de l'éducation, la mobilité sociale, faible mais bien réelle (Thélot, 1984) entraînent le déclin des sous-cultures de classe et l'effacement des frontières de classe.

Le sentiment d'appartenance à une classe a tendance à diminuer et surtout à se diriger vers les classes moyennes. Certains auteurs (Dirn, 1998) ont calculé le solde des réponses positives et négatives à cette question pour mieux apprécier le sentiment d'appartenance. Le résultat est que le sentiment d'appartenance à une classe a crû entre 1966 et 1976 (de 30 à 42 % des personnes interrogées), pour décroître fortement ensuite (18 % en 1994). De plus, parmi ceux qui déclarent un sentiment d'appartenance, la référence à la classe moyenne est de plus en plus forte. Les ouvriers se déclarent appartenir aux classes moyennes à hauteur de 13 % en 1966. En 1994, 30 % d'entre eux se déclarent appartenir aux classes moyennes. Or ces dernières « ne sont pas vraiment des classes dans la mesure où il n'y a pas d'opposition à une autre classe » (ibid.). Des études plus monographiques mettent en évidence un rejet du modèle ouvrier par la jeunesse qui en est issue (Beaux & Pialoux, 1999).

Les critères de classification et d'identification se sont multipliés. Le différentialisme, sous toutes ces formes, s'est accentué (Schnapper, 1998) : les critères ethniques, de genre, religieux, régionaux, etc., ont « brouillé » les frontières et les communautés (Dubet & Martuccelli, 1998). Dans le champ politique, on a assisté à un éclatement des votes et à un « affaiblissement graduel de la relation entre classe sociale et vote » (Meyer, 2004). Enfin, les critères d'âge et de génération sont devenus structurants. Le récent débat sur les retraites a généré un clivage entre les générations, au-delà des différences de classes.

2. La question sociale ne se pose plus en termes d'exploitation mais en termes d'exclusion

La notion de classes sociales permettait de lier l'analyse des groupes sociaux et une représentation de l'espace social en termes de système. Au cœur de ce système et des relations entre classes, l'exploitation, condition *sine qua non* de la lutte, de l'action collective et donc de l'existence des classes. La question sociale était celle de la « condition prolétarienne » des ouvriers (Castel, 1995), sans statut ni protection sociale.

La « nouvelle question sociale » (Rosanvallon, 1995 ; Castel, 1995) ne se pose plus en termes d'exploitation mais d'exclusion. Le chômage de masse, le développement de la

précarité, la fragilisation des parcours professionnels, etc., ont créé des clivages entre inclus et exclus, insiders et outsiders, précaires et protégés. Ces clivages sont transversaux par rapport aux classes sociales. Ils produisent de la différenciation dans les parcours de vie et les trajectoires d'individus de même classe. Par exemple, deux ouvriers au Smic dont l'un a toujours été en emploi et l'autre a connu des périodes de chômage ont des conditions objectives différentes. Ces processus tendent à produire de la diversité intra-catégorielle. Des cadres, techniciens, ouvriers peuvent connaître l'exclusion. C'est un argument parmi d'autres qui justifient la fin des « hiérarchies figées » (Rosanvallon, 1995). Le monde social est « plus atomisé et plus individualiste », ces « contours sont plus fluctuants et plus instables » (Ibid).

Tout un vocabulaire s'est imposé, il ne fait plus référence aux classes : « déstabilisation des stables », « surnuméraires », « désaffiliation », « nouvelle pauvreté », « exclusion », « fracture sociale », « working poors », « gens d'en bas », etc., désignent des phénomènes bien réels qui ne peuvent plus être analysés dans les termes de classes. Paradoxalement l'effritement de la société salariale conforte l'effacement des classes tandis que l'accroissement des inégalités ne les réactualise pas. Les inégalités sociales se sont individualisées (Beck, 1986). Au sujet des ouvriers, Castel parle d'une « dé-collectivisation des conditions de travail ». Les ouvriers se font désormais concurrence sur le marché du travail au lieu de se solidariser. Ils sont conduits, pour maintenir ou obtenir un emploi, à faire jouer leurs différences plutôt que s'appuyer sur ce qu'ils ont en commun. Castel y voit un « individualisme négatif » qui annihile les discours syndicaux et politiques sur l'unité de la classe ouvrière. Les ouvriers, et de manière générale les salariés, sont renvoyés à eux-mêmes, à leur responsabilité personnelle. Les plus faibles, sans capitaux culturels et économiques suffisants sont les victimes de ce système et basculent dans l'exclusion.

L'individualisation renvoie la responsabilité de l'exclusion à l'individu et dénie tout raisonnement en termes de systèmes (Beck, 1986). On ne voit plus de qui est victime l'exclu, sinon de ces fautes individuelles. La situation de la classe ouvrière pouvait être présentée par l'action de la classe bourgeoise. Mais « les exclus ne sont les victimes de personne » (Boltanski & Chiapello, 1999). Seul Robert Castel a donné une vision systémique à l'exclusion en reliant les marges au fonctionnement du centre avec le concept de désaffiliation.

3. Les classes moyennes sont-elles une classe ?

Les fragilités de la validité de la notion de classe ne se voient jamais autant que dans l'analyse des classes moyennes. Déjà l'utilisation du pluriel apparaît problématique. Alors que la diversité au sein d'une classe limite sa validité objective, que faut-il en conclure si on les représente au pluriel ? Les différences objectives sont importantes entre les cadres supérieurs et les cadres intermédiaires, les salariés du privé et du public, les franges supérieures des ouvriers, etc. La première tentation a été de les nier. De Marx à Bourdieu, à travers la figure du « petit bourgeois », c'est-à-dire « des prolétaires qui se font petits pour devenir bourgeois », l'analyse tend à les nier en tant qu'acteur collectif et à souligner leur manque d'autonomie tant sur le plan économique que culturel.

Pourtant force est de constater la « puissance d'identification » de la classe moyenne, « structure sociale objectivement friable, mais capable de susciter une prise de conscience et un sentiment d'adhésion puissant, même au sein de populations qui ne devraient en aucune façon s'y assimiler raisonnablement » (Chauvel, 2006). Le constat de leur diversité, de leur « éclatement », de leur « dynamique de diversification » est récurrent (Bouffartigue et alii, 2011) mais n'altère pas, au moins pour un temps, la « force idéologique » des classes moyennes qui provient de l'espoir collectif d'une ascension sociale et d'une amélioration des conditions de vie.

Les classes moyennes n'ont pas de porte-paroles. Pourtant, elles sont régulièrement invoquées dans les discours politiques et les sentiments d'appartenance sont intenses puisque entre les deux-tiers et les trois-quarts des français ont le sentiment d'appartenir aux classes moyennes. Elles sont représentées dans la société comme le « foyer » des innovations culturelles et politiques (Mendras, 1994) et donc un « attracteur » (Boltanski, 1982) puissant de toutes les classes qui voulaient se distinguer des classes populaires et des mœurs de la bourgeoisie. Elles sont parvenues « à fédérer sous leur bannière un amas sans cohérence de conditions ni d'intérêts » (Chauvel).

Les repères usuels pour penser les classes sociales sont déstabilisés. La conscience d'appartenance s'observe là où la diversité objective est la plus forte et la conscience d'opposition est la plus faible. Il convient dès lors de s'interroger sur la nature de cette conscience de classe. Elle signifie plutôt qu'il n'y a plus de classes (Dirn, 1998) puisque l'identification se porte sur la classe qui nie le système d'opposition et de lutte. Les classes moyennes sont précisément les classes de ceux qui repoussent l'idée de classe, plus profondément, qui repoussent tout ce qu'elles véhiculaient en termes d'aspects communautaires, de codage des normes, de styles de vie figés.

III. Une validité réaffirmée avec la montée des inégalités ?

1. Les classes sociales : une notion indispensable pour comprendre les inégalités et la domination

Pourtant nombre de chercheurs éprouvent un certain désarroi devant l'abandon de la notion de classes. Ils n'admettent pas le constat fait par Ulrich Beck d'un « capitalisme sans classes », d'une individualisation qui priverait de toute explication la montée des inégalités sociales, la baisse de la mobilité sociale, le durcissement des frontières sociales (Chauvel, 2006 ; Bouffartigue, 2004).

Les statistiques confirment une montée faible des inégalités de revenu mais une progression importante des inégalités de patrimoine. La hausse de la valeur des biens patrimoniaux a considérablement étendu la dispersion des richesses. Elle marquerait le passage à une « société patrimoniale ». Les inégalités devant la santé, l'école, le logement n'ont pas diminué, elles se cumulent. Les inégalités territoriales sont à cet égard révélatrices. Maurin met en évidence une « société extraordinairement compartimentée » dans laquelle les classes sociales, par un jeu subtil de déplacement et de mobilité, se fuient les unes les autres (Maurin, 2004). Les frontières spatiales semblent bien déterminées par des frontières de classe. En matière de logement, de quartier, de résidence et de choix d'écoles et de lycée, les catégories supérieures élaborent nombre de stratagèmes pour éviter la mixité sociale (Préteceille, 2006).

Chauvel montre que les années 75/80 marquent une rupture en termes d'évolution des rémunérations et de mobilité sociale. « La fin de la croissance va de pair avec la reconstitution des frontières sociales » et des classes sociales. En effet, dans les années 50/75, il fallait une trentaine d'années pour que le niveau de salaire des ouvriers rattrape celui des cadres. En 1990, il faut 200 ans, soit six générations. A l'époque où le revenu réel croissait de 3,5 % par an, des écarts de 1 à 2 représentaient un écart franchissable. Avec des revenus qui ne croissent plus guère, le même écart représente une frontière étanche. Un élément central de la permanence de la classe sociale est la relative baisse des mobilités intra et intergénérationnelles.

Pour rendre compte des phénomènes de reproduction sociale et les stratégies en matière d'éducation, d'habitation, etc., la notion de classes sociales s'impose toujours. Bourdieu

construit les classes sociales par le volume et la structure de capital économique et culturel que possède chaque CSP. L'espace social est construit selon ces deux dimensions (Bourdieu, 1979). Il s'inspire des concepts de Marx. Par exemple, la notion de capital que Bourdieu étend à la culture. Le capital est toujours associé à une forme de domination et de profit, à des comportements de conservation et de fructification. La classe ainsi définie est à l'origine de stratégies de conservation et de reproduction. Pinçon et Pinçon-Charlot s'inspirent de cette démarche pour montrer que la bourgeoisie est la « classe mobilisée » par excellence, « la seule véritable classe » (2007) qui « assume collectivement ses alliances, ses manières de vivre, l'éducation des futurs héritiers et qui exprime cette collectivité et la gère à travers une sociabilité de tous les instants ». Elle possède toutes les caractéristiques de la classe sociale. Elle constitue une classe en soi, par ses propriétés objectives et une classe pour soi par la conscience que ses membres ont de leurs intérêts.

Dubet déclare qu'il convient de conserver le terme de classe, après avoir pourtant souligné la multiplicité des critères de classification et l'impossibilité de voir en elles des « êtres sociaux ». Elles permettent de rendre compte des inégalités et surtout des phénomènes de domination, par exemple dans le champ scolaire, le travail, etc. « Elle reste utile quand on cherche à cerner des modes de domination sociale et à expliquer l'expérience des acteurs » (Dubet, 2004). La notion de classes permet de continuer à penser la société en termes relationnels et systémiques et de résister à la concevoir en termes individualistes. « On ne peut sauver la notion de classes sociales qu'en lui réservant un usage précis mais limité » déclare Dubet, c'est-à-dire ne plus l'utiliser pour décrire les groupes sociaux mais pour rendre compte des phénomènes de domination.

2. La distinction entre la position et la conscience de classe, l'éternel problème de la conscience de classe

Les travaux qui tentent d'affirmer la validité de la notion de classes sociales pour mieux comprendre la domination et le système des inégalités buttent sur le problème de la conscience de classe, et par conséquent sur la tension de la « confirmation croisée » entre le réel des divisions et leur représentation collective à laquelle ils souhaitent contribuer.

Chauvel, après avoir soutenu le constat d'un durcissement des frontières sociales et l'existence de classes objectives, pose le problème de la conscience de classe. Il propose de séparer ces deux conditions de la validité de la classe. Des exemples montreraient qu'elles ne sont pas liées et qu'elles peuvent être décalées dans le temps. Il existerait des classes en soi sans conscience, comme les employés et à l'inverse des catégories sans véritable unité objective qui posséderaient une conscience d'appartenance, en tout cas qui seraient des acteurs collectifs, à l'exemple des agriculteurs et des enseignants (Chauvel, 2006). Mais le décalage serait surtout temporel. « Les identités collectives peuvent être en retard sur la dynamique économique et sociale ». Les classes se durcissent mais les personnes n'en sont pas vraiment conscientes car « les idéologies de masse sont en retard d'une période sur les évolutions de ce que l'on appelait naguère l'infrastructure » déclare-t-il. Les classes populaires d'aujourd'hui seraient « anesthésiées par l'utopie de mobilité ascendante. » Dans ce cas, elles ne pourraient exister que par un nouveau travail de représentation et de construction, de nouveaux discours visant à fédérer les membres des catégories populaires dans une conscience commune.

Bourdieu rencontre les mêmes difficultés. Après avoir défini une conception des classes sociales en terme de volume et de structure du capital afin de mieux mettre en évidence les phénomènes de domination et de « distinction », il cherche à se démarquer des analyses marxistes en dénonçant le « piège du réalisme » (Bourdieu, 1994) qui consiste à croire que les classes « sur le papier » sont « réelles, des groupes réels, constitués comme tels dans la

réalité » (1994). Bourdieu distingue pour se faire classe théorique ou virtuelle et classe réelle. Une classe théorique est celle dessinée par le sociologue sur le tableau. Une classe réelle est un groupe qui existe dans lequel les individus sont mobilisés réellement et possèdent une conscience d'appartenance. Une classe théorique regroupe des individus qui sont proches en termes de volume et de structure du capital mais cela ne veut pas dire qu'ils feront nécessairement un groupe pour se mobiliser socialement et politiquement. La classe théorique rapproche des personnes qui ont des probabilités fortes de former un groupe car elles sont proches en termes de goûts et de représentations. Elles sont prédisposées à se regrouper mais peuvent ne pas le faire. Encore une fois la conscience d'appartenance est la condition des classes réelles. Les convergences objectives, comme il a été montré au sujet des travailleurs non qualifiés (Amossé, Chardon, 2006), ne suffisent pas pour former une classe sociale.

En fin de compte, ces difficultés et ces détours tentent de « sauver » la notion de classe plutôt par un « effet de théorie » attendu que par la validation empirique.

3. Les changements de représentation du monde social

Ces tentatives se comprennent d'autant mieux que la mise en cause de la validité des classes sociales prend son origine également dans le travail de déconstruction de la catégorie et de changement dans les façons de nommer et de représenter le monde social. Boltanski et Chiapello parlent d'un « travail de dé-représentation des classes sociales ». La sociologie, disent-ils, a eu un rôle passif, en se désintéressant des classes sociales et actif dans la mesure où la sociologie sélectionne ses choix d'objet et définit « ce qui importe socialement ». Dans ce cas, « les classes sociales ont disparu des schémas interprétatifs parce que les intellectuels ont cessé de s'y intéresser » (Chopart & Martin, 2004).

Les catégories socioprofessionnelles, support de ces représentations en termes de classes, sont de plus en plus marginalisées (Pierru & Spire, 1998). Le terme de classe sociale apparaît de moins en moins dans les publications (Lemel, Oberti & Reillier, 1996) et dans les raisonnements sociologiques (Beaud, 2006). L'insatisfaction éprouvée à l'égard des nomenclatures de classes et de CSP a entraîné la recherche d'autres types de classement. Certains projets vont dans le sens d'une refondation des nomenclatures, par exemple le projet ESeC (european socio-economic classification) (Rose & Harrison, 2007). D'autres se détachent des critères professionnels pour proposer d'autres classifications, notamment dans le domaine de la consommation et des styles de vie (Cathelat, 1990 ; Rochefort, 2001 ; Neveu, 1990).

La « dé-représentation » s'explique aussi par les changements dans la façon de nommer les choses et les salariés dans le monde du travail. Boltanski et Chiapello notent le symbole du passage du CNPF au MEDEF en 1998 puisque le terme de « patron » disparaît. Les modifications de la nomenclature des CSP fait disparaître le patronat en 1982 en tant que groupe socioprofessionnel. Enfin, le passage d'une logique de la qualification à une logique de la compétence a entraîné une modification des termes pour désigner les emplois (de l'ouvrier à l'opérateur, au collaborateur). La déconstruction est intense au sujet des cadres. Ce travail de déconstruction progressive a rompu « l'adhésion tacite » accordée à la nomenclature des CSP. Il contribue également à affaiblir les institutions représentatives du personnel et à expliquer la crise du syndicalisme.

La déconstruction se voit également dans toutes les recherches qui semblent découvrir la diversité des positions et l'hétérogénéité des situations. En effet, nous l'avons vu, la construction d'une classe a reposé sur des « porte-paroles », « l'association » de différents registres (classes, exploitation, communauté, action collective, etc.) et sur un travail de mise en équivalence visant justement à réduire la diversité sous la mise en relief de certains traits communs, alors que la diversité a toujours existé. Dès lors, la mise au jour des singularités

que l'on observe dans la plupart des travaux portant sur l'exclusion, les classifications, etc. (Rosanvallon, 1995) tient pour partie à l'évolution des modes de représentation.

Parmi les représentations du monde social, l'analyse en termes de réseau participe de la déconstruction de la vision des structures sociales en termes de classes. D'une certaine façon, elle se positionne sur le terrain qu'occupaient les analyses qui mobilisaient les classes sociales : structuration et stratification sociales, sociabilité et solidarité, désaffiliation et exclusion, etc. Boltanski et Chiapello, citant les fondateurs de ce courant, rappellent que les travaux de l'analyse de réseau « visait aussi à émanciper la sociologie des “ vieilles ” notions de “ catégories », de “ groupes », de “ classes ” qui, présentées comme valables pour les anciennes sociétés à statut, ne convenaient plus à des sociétés ouvertes ». Dans le « monde connexionniste », la sociabilité, l'exclusion, l'insertion sont pensés en termes de réseaux. On devrait rajouter en termes de processus. Par exemple, la notion de désaffiliation indique bien le processus de perte progressive des attaches et des liens dont l'ultime étape est l'exclusion. Les rapports sociaux sont moins objectivés, on ne voit que les individus et leur réseau (Gribaudo et alii, 1998). L'analyse de réseau propose un autre vocabulaire : cercle, niche, configuration, sphère, etc. Gribaudo affirme que si « l'ancrage des réseaux se fait très souvent sur des ensembles « forts » comme la parenté ou la profession, la simple référence à ce type de groupes n'a en soi pas une grande valeur explicative ». La sociabilité, les relations amicales, d'aides diverses, de solidarité ne sont pas déterminées par une seule variable, même si, selon les catégories socioprofessionnelles, les réseaux sont inégaux, du point de vue de leur taille et de leur diversité (Bidart, Degenne & Grossetti, 2011). Sans aller jusqu'à la technique de l'analyse de réseau, on observe que ce genre d'analyse représente une matrice de raisonnement, une façon de représenter le monde social (Latour, 2006). Les recherches sur l'exclusion, les solidarités, la construction de « l'individu » avec des notions telles que la désaffiliation (Castel, 1995), les supports et les épreuves biographiques (Martuccelli, 2006) empruntent un raisonnement en termes de réseau.

Conclusion

La validité de la notion de classes sociales tient dans sa capacité à expliquer les processus de structuration sociale, les dynamiques des inégalités et de l'action collective. Dans ces trois domaines, cette notion ne semble plus en mesure de permettre la compréhension des groupes sociaux, les phénomènes d'exclusion et les mouvements sociaux. La différenciation sociale, déjà mise en exergue par Max Weber et Alexis de Tocqueville, s'est traduite par une multiplicité de critères de hiérarchisation et d'identification. Il n'est plus possible de rabattre l'action collective, les relations sociales, les questions d'intégration sur l'appartenance de classe exclusivement. C'est sans doute cet affaiblissement de son adéquation aux faits qui explique pourquoi la notion de classes sociales a été progressivement moins présente dans les analyses sociologiques et les discours sur la société. La « confirmation croisée » entre la réalité des divisions sociales et leurs représentations dans les catégories collectives et scientifiques s'est défaite conduisant à un processus inverse de « dé-confirmation croisée » : moins les classes sociales sont présentes dans les discours savants et profanes, plus il semble qu'elles ne correspondent plus aux faits sociaux et plus les analyses tendent à mettre au jour les singularités. Les tentatives pour faire à nouveau le chemin inverse, en raison de la progression des inégalités, buttent sur le problème de la conscience de classe. Malgré le durcissement des frontières de classe, l'existence des classes dépend d'un travail politique sur son unité. En définitive, retrouvant l'analyse de Raymond Aron, on peut dire que les classes sociales sont présentes dans les moments « d'effervescence » (1965) et de crises sociales, c'est-à-dire dans les moments de crispation et de conflits où elles apparaissent comme des ressources fédératrices pour un temps.

Bibliographie

- Amossé T., Chardon O. (2006), « Les travailleurs non qualifiés : une nouvelle classe sociale ? », *Économie et statistique*, n° 393-394.
- Aron R. (1969), *Les étapes de la pensée sociologique*, Gallimard
- Aron R. (1965), « *La classe comme représentation et comme volonté* », *Cahiers internationaux de sociologie*, 34, p. 11-29.
- Beaud S. (sous la dir.), 2006, *La France invisible*, La Découverte.
- Beaud S., Pialoux M. (1999), *Retour sur la condition ouvrière. Enquête aux usines Peugeot de Sochaux-Montbéliard*, Fayard.
- Bidart C., Degenne A., Grossetti M. (2011), *La vie en réseau. Dynamique des relations sociales*, PUF.
- Boltanski L., Chiapello E. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard.
- Boltanski L. (1982), *Les cadres, La formation d'un groupe social*, Minuit.
- Bourdieu L. (1980), *Questions de sociologie*, Minuit.
- Bourdieu P. (1979), *La Distinction*, Minuit.
- Bourdieu P. (1994), *Raisons pratiques*, Seuil.
- Bouffartigue P., Gadéa C., Pochic S. (2011). *Cadres, classes moyennes : vers l'éclatement ?*, Colin
- Bouffartigue P. (dir) (2004), *Le Retour des classes sociales*, La Dispute.
- Castel R., (1995), *Les Métamorphoses de la question sociale*, Fayard.
- Cathelat B. (1990), *Sociostyles système*, Editions d'organisation.
- Chauvel L. (2006), *Les Classes moyennes à la dérive*, Seuil.
- Chauvel L. (2001), *Le Retour des classes sociales ?* La Revue de l'OFCE, n°74, 2001.
- Chopart J.-N., Martin C. (2004). *Que reste-t-il des classes sociales*, ENSP
- Desrosières A., Thévenot L. (1988/2002), *Les Catégories socio-professionnelles*, La Découverte.
- Dirn L. (1998), *La Société française en tendance*, Puf.
- Dubet F. (dir.) (2006), *Que faire des classes sociales ?*, in *Que reste-t-il des classes sociales*, Chopart J.-N., Martin C. (sous la dir.), ENSP.
- Dubet F., Martuccelli D. (1998), *Dans quelle société vivons-nous ?*, Seuil
- Gribaudo M. et alii (1998), *Espaces, Temporalités, Stratifications. Exercices sur les réseaux sociaux*, EHESS
- Halbwachs M. (1913/1970), *La Classe ouvrière et les niveaux de vie*, Éditions des Archives contemporaines.
- Hoggart R. (1970), *La Culture du pauvre*, Minuit.
- Latour B. (2006), *Changer de société. Refaire de la sociologie*, La découverte.
- Marx K. (2007), *Le Dix-huit Brumaire de Louis Bonaparte*, Flammarion, coll. GF.
- Marx K. et Engels F. (1848), *Le Manifeste du parti communiste*, Éditions sociales.
- Marx K. (1852), *Lettres sur le capital*, in *Œuvres*, Pléiade, Gallimard.
- Martuccelli D., (2006), *Forgé par l'épreuve. L'individu dans la France contemporaine*, Colin.
- Maurin E., (2002), *L'Égalité des possibles*, La république des idées, Seuil.
- Maurin E., (2004), *Le Ghetto français*, La république des idées, Le Seuil.
- Méda D. (1995), *Le travail. Une valeur en voie de disparition*, Aubier.
- Mendras H. (1994), *La Seconde Révolution française, 1965-1984*, Gallimard.
- Meyer N., (2004), « Que reste-t-il du vote de classe ? Le cas français », in *Que reste-t-il des classes sociales ?*, Chopart J.-N. & Martin C., ENSP
- Neveu E., 1990. « *Sociostyles. Une fin de siècle sans classes ?* » *Sociologie du travail*, n°2
- Pinçon M., Pinçon-Charlot M. (2007), *Sociologie de la bourgeoisie*, La Découverte.
- Tocqueville A., (1835), *De la démocratie en Amérique*, 2 tomes, Paris, Flammarion.

- Touraine A., 1973. *Production de la société*, Seuil.
- Pierru E. et Spire A. (2008), « *Le crépuscule des catégories socioprofessionnelles* », Revue française de science politique, 58, n° 3.
- Preteceille E. (2006), « *La ségrégation a-t-elle augmenté ? La métropole parisienne entre polarisation et mixité* », Sociétés contemporaines, n° 62, p. 69-93.
- Rochefort R. (2001), *La société des consommateurs*, O. Jacob
- Rose D. & Harrison E. (2007), *The european socio-economic classification: a new social class schema for comparative european research*, European Societies, Volume 9, pp. 459-490.
- Schnapper D. (1998), *La Relation à l'Autre. Au cœur de la pensée sociologique*, Gallimard
- Thélot C. (1982), *Tel père, tel fils*, Dunod.
- Thompson E.-P. (1988), *La formation de la classe ouvrière anglaise*, Maison des sciences de l'homme.
- Tocqueville A. (1835), *De la démocratie en Amérique*, Gallimard.
- Touraine A. (1973), *Production de la société*, Seuil.
- Vallet L.-A. (1999), *Quarante Années de mobilité sociale*, Revue française de sociologie, n°1.
- Weber M. (1965), *Essai sur la théorie de la science*, Plon.
- Weber M. (1921), *Economie et société*, Plon.

3.4. Exemple de « bonne » copie

"L'histoire de toutes les sociétés jusqu'à nos jours est celle de la lutte des classes" écrivent Marx et Engels dans Le manifeste du parti communiste (1848). Selon eux, la société d'alors se caractérise par un grand mouvement de polarisation des groupes sociaux vers les deux grandes classes sociales que sont la bourgeoisie capitaliste et le prolétariat. Cependant, les transformations économiques et sociales ont été nombreuses depuis le milieu du XIX^e siècle (passage d'une société industrielle à une société "post-industrielle" selon les termes de Daniel Bell, salarisation croissante, tertiarisation des emplois, augmentation de la scolarisation à partir des années 1960). Elles remettent en cause la pertinence d'une vision dualiste de la société (ou de son évolution) et plus encore questionnent la pertinence même d'une vision en termes de "classes sociales".

Le terme de "classes sociales" renvoie, comme le souligne Tocqueville (1835, De la démocratie en Amérique), à une distinction économique et sociale et non pas, comme les termes de "caste" (Bouglé, 1908) ou d' "ordre" à une division politico-juridique de la société. De nouvelles hiérarchies, économiques et sociales, permettraient selon lui de penser l'ordre social. Contrairement à une approche stratificationniste au sens strict, qui suppose un agencement, une superposition d'individus interchangeables selon une certaine échelle (revenu, prestige), une approche en termes de "classes sociales" implique de penser l'existence de relations entre des groupes sociaux aux frontières plus ou moins étanches, ayant un certain nombre de caractéristiques communes, des critères objectifs (la "classe en soi" chez Marx ou "classe objective" chez Bourdieu) ainsi qu'une conscience plus ou moins affirmée d'une identité de classe, d'intérêts communs (la "classe pour soi" ou "classe mobilisée"). Pour reprendre les termes d'Ossowski (cité par Bosc, 2008), une approche en termes de "classes sociales" le fonde non sur un "schéma d'ordonnance" mais de "dépendance".

Parler de "classes sociales", c'est donc penser un monde social stratifié (au sens large), socialement différencié en termes de pouvoir, de prestige mais aussi de revenus et de patrimoine. Autrement dit, les classes sociales se positionnent les unes par rapport aux autres sur un "espace social" selon le volume de leurs capitaux (capital culturel, capital économique, capital social) et selon la structure de ceux-ci (Bourdieu, 1979, La Distinction). La hiérarchie de classement dépend des critères utilisés pour analyser la société. Il peut s'agir d'un critère économique comme le revenu ou le nombre de biens matériels (il s'agit de la "classe" économique chez Weber, 1922, Economie et société), de la possession ou non des moyens de production (Marx et Engels, 1848), du degré de participation à la vie collective et de la proximité par rapport au "feu de camp" (Halbwachs, 1913, La classe ouvrière et les niveaux de vie) ou encore de la maîtrise de l' "historicité" (Touraine, 1972, Production de la société).

Quel que soit la ou les critère(s) retenu(s), parler de la "notion" de classes sociales souligne le fait que la réflexion porte non sur la véracité empirique de l'existence des classes sociales (sur laquelle les débats se multiplient au fait du caractère intrinsèquement inobservable de ces dernières) mais sur l'utilisation du concept de classes sociales. Les classes sociales doivent donc être comprises comme une construction intellectuelle qui peut guider de manière plus ou moins juste et "valide" une réflexion sociologique. Envisager la "notion de classes sociales" c'est aussi prendre en compte le fait que, dans une certaine mesure, parler des classes sociales peut être une manière de les faire exister. Cet effet réflexif du discours sur la société est souligné de manière plus générale par Callon et Latour.

Discuter de la "validité contemporaine" de la notion de classes sociales permet à la fois de renforcer l'idée d'une réflexion sur un concept et de souligner l'historicité de celui-ci. Il ne s'agit pas, en effet, de parler de la vérité des classes sociales mais de s'interroger sur la

pertinence, la justesse de cette notion qui, si elle avait pu en avoir une au moment de l'avènement de la société industrielle fait face à des interrogations nouvelles. Le passage de l' "ère du manager" dans les années 1950 à celui de l' "actionnaire" dans les années 1990 (Bénichi, 2003, Histoire de la mondialisation) témoigne des transformations économiques de la société et questionne le maintien ou le bouleversement de l'ordre social et d'une vision en termes de "classes sociales" dans les sociétés contemporaines.

Toutes les évolutions de la société au cours du dernier siècle sur un temps long mais plus encore au cours du dernier quart de siècle ont amené les sociologues à concevoir de nouvelles réflexions sur les classes sociales. Certains s'interrogent sur la "fin des classes sociales" (Louis Chauvel, 2002, Revue de l'OFCE) quand d'autres pensent l'avènement de "nouvelles classes", à l'instar des classes moyennes (Goux et Maurin, 2012, Les nouvelles classes moyennes). Penser la notion de classes sociales dans les sociétés contemporaines amène à questionner l' "identité de classe" des groupes sociaux, une identité à la fois "temporelle", "collective" et "culturelle" (Chauvel, 2002) mais aussi les frontières entre les classes et leurs possibles recompositions. Il s'agit aussi de prendre en compte le développement de notions plus ou moins concurrentes de celle de "classes sociales", comme les analyses de réseau, les notions d'exclusion (Touraine) ou de "désaffiliation" (Castel, 1995, Les métamorphoses de la question sociale) qui proposent des grilles de lectures différentes pour penser le monde social. Nous pouvons ainsi nous demander dans quelle mesure la notion de classes sociales est un concept pertinent pour penser aujourd'hui le monde social et ses évolutions.

Les transformations contemporaines de la société bouleversent l'ordre social et interrogent la pertinence de l'utilisation de la notion de classes sociales (I). Cependant, elle reste une grille de lecture valide pour penser un certain nombre de hiérarchies sociales aujourd'hui (II). Mais cela ne peut se faire sans une réflexion sur les frontières de la validité de cette notion (III).

* * *

La société française se caractérise par l'avènement de la "société salariale" (Castel, 1995), au départ attachée à la mise en place d'une protection sociale et d'un Etat-providence puissant. Cette importante scolarisation (dans les années 1990, 9 actifs sur 10 sont salariés) va de pair avec un bouleversement du système productif (on passe d'une société industrielle à une société de services tertiarisée : 70 % des actifs travaillent dans le secteur tertiaire et les services représentent 20 % des échanges mondiaux dans les années 1990) et des modes de consommation. Ces transformations ont eu un fort impact sur les évolutions de la structure sociale, tant d'abord par l'affaiblissement d'un groupe social longtemps dominant dans la société française, à savoir les paysans.

Le délitement de ce groupe est double : il s'agit d'une part d'une très forte baisse numérique puisque les agriculteurs ne représentent plus qu'un peu plus de 1 % de la population active en 2003 (Données sociales, Insee 2006) ; mais aussi d'un affaiblissement de la spécificité de ce groupe, dont les valeurs avaient pu être vantées lors de la Révolution Nationale. Ainsi, Mendras parle de la "fin des paysans" (1967) pour évoquer la fin d'un monde, notamment en termes symboliques.

Le deuxième groupe à avoir fortement subi les évolutions économiques et la transformation des systèmes productifs est celui des ouvriers. Si ce groupe reste encore numériquement important aujourd'hui (il s'agit du deuxième groupe après les employés, avec un peu moins de 25 % de la population active), les auteurs attestent du délitement des collectifs de travail dans ses grands groupes, de la baisse de la syndication ouvrière, des oppositions générationnelles fortes au sein des entreprises (Beaud et Pialoux, 2003, Retour

sur la condition ouvrière) ou encore de l'incapacité du parti communiste de jouer aujourd'hui le rôle unificateur qu'il a pu avoir face à une classe ouvrière française très hétérogène au cours du XX^e siècle (Noiriel, 1986, *Les ouvriers dans la société française*). Ainsi, si le nombre d'ouvriers reste important, la consistance de ce groupe reste à interroger et par là l'utilisation de la notion de "classes sociales" pour l'étudier.

La notion de "classes sociales", comme elle était utilisée par des auteurs comme Marx ne semble plus adéquate pour penser les sociétés contemporaines. Dahrendorf (1972) propose ainsi de ne plus s'intéresser à la possession des moyens de production mais à celle plus ou moins importante de l'"autorité". S'il souligne les apports de Marx, à une analyse en termes de classes sociales, son étude permet de prendre en compte l'importance des évolutions contemporaines qui remettent en cause l'analyse en termes de classes sociales, du moins à travers les grandes classes traditionnelles.

La remise en cause d'une analyse de la société à l'aide de la notion de classes sociales prend toute son ampleur quand on prend en compte non seulement l'affaiblissement des classes traditionnelles, leur délitement, mais aussi, à l'inverse, l'affirmation d'un grand groupe central, les "classes moyennes". Mendras (1988, *La seconde révolution française*) parle de "moyennisation" de la société française qui deviendrait plus fluide et dont les frontières seraient de plus en plus franchissables. Cette moyennisation se caractériserait à la fois par un rapprochement des revenus autour du revenu moyen, par une "moyennisation" culturelle (autrement dit une convergence des valeurs culturelles) et par l'extension de la "constellation centrale", composée notamment de figures comme l'enseignant et l'ingénieur.

Il représente la société comme une toupie (strobiloïde) dont le "ventre" grossit (la constellation centrale) tandis que la tête (catégorie supérieure) et la queue (catégorie populaire) diminuent et s'affinent. Une telle conception refuse la notion de classes sociales puisque plus personne n'est pris entre deux groupes : cette dernière perdrait alors tout sa substance. Un tel constat se trouve renforcé par l'idée d'une homogénéisation culturelle de la société. Mendras prend l'exemple de la "bouffe" autour du barbecue, qui se fait aussi bien dans une villa à Saint-Tropez que dans le jardin au bas d'une barre d'immeubles.

Ainsi, la société serait du plus en plus "moyennisée" et le changement social serait porté par une "constellation centrale" qui prend de l'ampleur et se caractérise comme le "noyau innovateur". La notion de "classes sociales" perdrait alors de sa pertinence et aux revendications matérialistes des grands mouvements sociaux du XIX^e et de la première moitié du XX^e siècle se substitueraient des revendications nouvelles, plus individualistes, en termes d'identités.

La notion de "classes sociales" peine selon certains sociologues à transcrire de manière valide les évolutions contemporaines de la société française. Il peut tout d'abord s'agir d'une orientation moins matérialiste des revendications des groupes : ceux-ci voudraient maîtriser l'"historicité" de la société (Touraine, 1972). Les groupes sociaux se rassembleraient autour de grandes causes, souvent réflexives et moins matérialistes, comme l'écologie ou le féminisme. Il s'agirait pour eux non plus de maîtriser la possession des moyens de production que la manière dont la société se pense. Cette analyse de la société à travers ces mobilisations collectives nouvelles est celle des "nouveaux mouvements sociaux". Elle correspond à l'idée que les individus ont moins des revendications collectives propres à des "classes sociales" que des revendications plus éclatées, plus individualisées et tournant autour de la notion d'"identité" (Héroult et Lapeyronnie in Galland et Lemel, 2000, *La nouvelle société française*).

Les individus appartiendraient à une classe qui définirait leur identité, leurs manières de penser, etc. (la notion d'"habitus" chez Bourdieu est considéré comme un "système

structuré est structurant" qui permet à l'individu de penser le monde social et de se mouvoir dans ce dernier) qu'à différents groupes (familial, amical, professionnel). Ils auraient donc une aptitude plus ou moins grande à adopter ces différents rôles sociaux (Lahire, l'homme pluriel). Le monde social serait moins caractérisé par de grands groupes sociaux relativement stables et unifiés que par des groupes mouvants, qui se superposent et dont les individus essaient de tirer parti en maîtrisant un certain nombre de "réseaux" sociaux. C'est selon Boltanski et Chiapello (2000, Le nouvel esprit du capitalisme) l'avènement du "modèle connexionniste".

Enfin, cette perception qui nie la notion de classes sociales pour y préférer celle de stratégies plus individuelles peut être observée dans les analyses en termes de ségrégation et de ghettoïsation de la société française. Pour Maurin (2004, Le ghetto français), le mouvement de ghettoïsation de la société n'est pas le fait de grandes stratégies collectives ou de déplacement de "classes sociales" mais au contraire de stratégies individuelles. Enquêtant sur des petits voisinages de 40-80 personnes à l'aide d'études des Données Sociales de l'Insee, il constate que le mouvement de ghettoïsation est le fait de choix individuels, afin de ne pas être en contact avec son immédiat inférieur.

Les transformations contemporaines de la société française pose donc bien la question de la pertinence de la notion de "classes sociales" pour l'étudier.

Si les thèses de la moyennisation et des nouveaux mouvements sociaux semblent aujourd'hui datées et peu conformes à la situation actuelle, le constat de la diminution de l'importance numérique et symbolique des ouvriers et des paysans est bien réel, tout comme la transformation économique et les bouleversements sociaux et politiques depuis les années 1950. Ainsi de nouvelles analyses peuvent concurrencer la grille de lecture en termes de classes sociales. Est-ce à dire qu'elles n'a plus de pertinence pour penser certaines hiérarchies sociales et le maintien (ou bouleversement) de l'ordre social ?

* * *

Si des modifications économiques et sociales majeures ont eu lieu au cours du XX^e siècle et en ce début de XIX^e siècle, elles n'impliquent pas forcément un renversement de toutes les hiérarchies sociales et donc une lecture en termes de classes. L'étude des effets de la mondialisation sur la structure sociale souligne notamment le maintien de hiérarchie sociale, principalement la supériorité des classes supérieures qui arrivent à utiliser à bon escient leurs capitaux culturels et économiques afin de ne pas être destituées de leur position dominante. Wagner (2007, Les classes sociales dans la mondialisation) souligne l'importante internationalisation de la bourgeoisie, bien antérieure à l'internationalisme ouvrier. Cette internationalisation se double de pratiques nouvelles (apprentissage de l'anglais) ou renouvelées (fréquence des voyages à l'étranger). Contrairement à l'idée selon laquelle la mondialisation aurait permis une nouvelle distribution des lignes hiérarchiques et des rapports de pouvoir, Céline Bessière dans son étude sur les viticulteurs de Cognac (2011, paru dans Actes de la recherche en Sciences Sociales) montre que ces hiérarchies sont renforcées. Face aux multinationales dont la production de cognac n'est qu'une branche de leur activité, ce sont les catégories supérieures, soit la grande bourgeoisie, qui survit le mieux. Elle peut utiliser son capital économique (stockage du cognac d'une année sur l'autre ; ressources diversifiées avec un patrimoine financier) et social (prestige, fréquentation des mêmes clubs de golf, conservatoires de musiques que les patrons des grandes boîtes) afin de résister.

De la même manière, la scolarisation et l'ouverture des portes de l'institution scolaire aux enfants des classes populaires n'a pas entraîné de renversement total des hiérarchies.

Paul Willis (2011, *L'école des ouvriers*) dans son étude sur une banlieue anglaise ouvrière montre que s'établit au sein de l'école, parmi les enfants d'ouvriers (les "gars") une "culture anti-école", informelle qui s'oppose à la culture scolaire formelle et aux "fayots" qui l'ont intégrée. Valorisant la rigolade, les moqueries, les boutades et anecdotes sexuelles, la cigarette et l'alcool mais surtout le travail manuel entre le travail intellectuel (qualifié de travail de "tapette"), ils intériorisent des manières de se comporter conformes à la culture ouvrière dans l'entreprise.

Les transformations de la structure sociale ne sont donc pas toujours si évidentes, et si certains bouleversements ont lieu, ils ne remettent pas toujours en cause la hiérarchie sociale (la mondialisation a pu renforcer le pouvoir des élites) ou les rapports entre groupes sociaux (entre les ouvriers et les membres des catégories supérieures par exemple). La notion de classes sociales ne semble donc pas inadaptée, même si elle doit prendre en compte de nouvelles échelles de légitimité.

Ces échelles peuvent s'étudier à travers l'ordre culturel. En effet, Bourdieu souligne que les différentes classes sociales ont un rapport particulier à la culture : alors que les classes supérieures se caractérisent par un certain "dilettantisme culturel", les classes moyennes font preuve d'une "bonne volonté culturelle" tandis que les classes populaires sont dans un rapport totalement dominé à la culture. Si cette perspective a pu être critiquée (notamment sur l'absence d'autonomie culturelle des classes populaires), une telle approche permet de souligner les rapports entre ordre culturel et ordre social. Coulangeon (2003, "la stratification sociale des goûts musicaux") a voulu tester empiriquement l'hypothèse de Bourdieu et a montré que les classes supérieures, loin de chercher à se distinguer par la maîtrise d'une culture légitime dont elles éclipsaient les autres classes sociales, se caractérisent par une consommation plurielle de la culture, par une "omnivorité" confirmant ainsi pour la France la thèse de Peterson. Cependant, loin de signifier la disparition des échelles de légitimité, il vaut mieux envisager une reconstitution de celles-ci : si le film *Titanic* est vu autant par les classes supérieures que par les classes populaires (Duval, 2011), le rapport omnivore à la culture est cependant fortement codifié. Il y a une manière légitime d'être "omnivore", ce que montre Bryson (1996, "Anything but heavy metal") quand il souligne que certains genres musicaux sont toujours ignorés par une partie des classes supérieures qui se veulent éclectiques, comme le rap ou le métal.

Cet éclectisme peut être le fruit d'un véritable enseignement et donc d'une socialisation des individus des classes supérieures. Celles-ci mettent en effet en place des stratégies diverses afin de défendre une position dans l'espace social. Si les classes sociales sont un outil valide de compréhension du monde social, qui peut se fonder sur de nouvelles échelles de légitimité, il peut par ailleurs permettre de mettre au jour des mobilisations afin de maintenir l'ordre social.

Pinçon et Pinçon Charlot analysent dans *Les ghettos du Gotha* les stratégies de sauvegarde des beaux espaces par la bourgeoisie. Selon eux en effet, celle-ci est la classe la plus consciente de ses intérêts et la plus mobilisée afin de les défendre. Cette stratégie peut être perçue à travers la volonté de couvrir l'avenue Charles de Gaulles à Neuilly au nom de l'intérêt public. Tissot (2011, *De bons voisins*) étudie les stratégies de la nouvelle bourgeoisie américaine qui reprend possession des "brockstones" dans les quartiers populaires, qui avaient autrefois été de grandes demeures bourgeoises. Cette bourgeoisie dynamique qui se caractérise par une ouverture importante (ethnique, culturelle, sexuelle) a obtenu un label historique qui lui permet de réintégrer ses espaces dans une histoire auparavant bourgeoise et donc de se les approprier. En tant que classe sociale, la bourgeoisie s'affirme alors par la conquête et maîtrise de l'espace.

La notion de classes sociales est donc valide pour comprendre certaines stratégies des classes supérieures, notamment dans leur rapport à l'espace (ce qui peut avoir son importance dans des politiques de la ville par exemple). Ce renforcement de l'entre-soi est confirmé par les études de Préteceille (2006, Sociétés contemporaines) pour la métropole parisienne : alors que les classes moyennes sont surtout présentes dans les milieux moyens mélangés, les catégories supérieures se caractérisent par un fort indice de ségrégation (entre-soi important) et de dissimilarité (forte distance avec les autres groupes sociaux). Cependant, cet auteur souligne par ailleurs que certaines distinctions doivent être faites, notamment entre travailleurs du public et du privé au sein des classes moyennes. Tandis que les classes moyennes du secteur privé ont tendance à pratiquer une forme d'auto-ségrégation, les classes moyennes (voire supérieures) du secteur public vivent dans des espaces pour lesquels l'indice de dissimilarité est plus faible. Ainsi, la notion de classes sociales semble ne pas pouvoir se penser à travers des groupes parfaitement homogènes mais doit intégrer de nombreux clivages qui interrogent les frontières de validité de la notion de classes sociales aujourd'hui.

* * *

La notion de "classes sociales" est une construction intellectuelle qui permet d'étudier la société avec une grille de lecture particulière. On peut alors se demander si l'utilisation ou non de la notion de classes sociales, ou de celle de catégories socioprofessionnelles ((PCS) dépend d'un certain état de fait du monde social ou d'un certain regard sur ce monde. La question de l'utilisation ou non de la notion de "classes sociales" soulève de multiples enjeux (politiques, scientifiques). Spire et al. 2008, "Le crépuscule des catégories socioprofessionnelles" étudient l'utilisation de la notion de PCS lors des enquêtes Données sociales de l'Insee. Alors que jusque dans les années 1970-80, le terme est utilisé dans 25 % des publications, ce chiffre tombe à 10 % dans les années 1990. Selon eux, ce constat n'est pas dû à une modification de la structure sociale mais bien plutôt à une modification du regard sur celle-ci. La notion de PCS ne peut être assimilée à celle de classes sociales mais s'en approche à certains égards du fait d'une prise en compte de critères multiples comme la qualification, le rapport d'encadrement ou le secteur d'activité, ce que soulignent Thévenot et Desrosières (1998, Les catégories socioprofessionnelles). Celle-ci avait été portée par plusieurs sociologues éminents comme Bourdieu, Thévenot et Desrosières. Cependant, l'orientation "business school" de certaines écoles de statistiques comme l'Ensaie ou la diffusion de la méthode de la "régression" qui conduit à "essorer" (Prévoit et Merlié, 1997, La mobilité sociale) certaines variables comme les PCS a conduit à une diminution de l'utilisation de ce concept au profit d'une vision plus individualisée de la structure sociale (à l'inverse se multiplient les termes comme celui d'"exclusion").

Cette étude souligne l'importance de la question de la méthode pour étudier les classes sociales.

Si la régression semble ne pas convenir en raisonnant "toutes choses égales par ailleurs", certains sociologues vont préconiser une utilisation adaptée de l'analyse des correspondances multiples pour mettre au jour un espace social à plusieurs dimensions (Bourdieu 1979). Enfin, d'autres vont adopter une démarche ethnographique en faisant de minutieuses monographies qui ont le mérite de ne pas laisser certains groupes sociaux être définis en creux (c'est le cas des classes populaires chez Bourdieu) mais peinent à intégrer la classe sociale étudiée dans une analyse plus vaste. Elle prendrait alors en compte les rapports entre groupes sociaux (nous avons cité le travail de Willis sur les ouvriers, nous pouvons ajouter celui de Le Wita, 1988, Ni vue ni connue, sur la bourgeoisie de Neuilly et des riches arrondissements parisiens). Il n'est pas question d'adopter une perspective déterministe dans laquelle la méthode influencerait de manière définitive la perception ou

non de l'objet (et ici la validité ou non de la notion de classes sociales) mais de souligner les enjeux scientifiques des méthodes dans l'utilisation de concepts comme celui de classes sociales. L'utilisation par exemple des PSC pour parler des classes sociales montre la nécessité de discuter des frontières de validité de cette notion.

La notion de "classes sociales" a des frontières qui restent floues et qui remettent parfois en cause les repères classiques et institutionnels que les statisticiens possèdent, comme des PCS.

La notion de "classes moyennes" se caractérise principalement par les progressions intermédiaires et le petit patronat. Elles représentent donc environ 30 % de la population active (Goux et Maurin, 2012). Cependant, de part et d'autre de ce noyau central, les frontières sociales restent plus ou moins malléables. Les cadres sont en effet de moins en moins proches de la figure idéale – typique du jeune cadre dynamique ou de la figure "attractive" de l'ingénieur présentée par Boltanski (1982). Les situations se diversifient, les facteurs de fragilisation sont nombreux ce qui poussent certains auteurs à l'instar de Bouffartigue, Gadea et al. (2011) à questionner l'éclatement des cadres et des classes moyennes. Le déclassement d'un certain nombre de cadres est réel et crée un véritable malaise : en 2003, à l'approche de la quarantaine, un fils de cadre sur quatre est ouvrier ou employé (Peugny, 2008, dans Economie et statistique). Par ailleurs, la féminisation de celui-ci vient questionner son homogénéité. Si les facteurs d'homogénéisation existent, Amossé souligne que 2/3 des cadres ont un conjoint cadre et que 2/3 ont un diplôme supérieur à bac + 3 (contre 1/20 des non cadres), il est clair qu'un certain nombre de cadres ne remplissent plus de fonction d'encadrement et se retrouvent dans une situation moins favorable que celle à laquelle ils auraient pu s'attendre. Le groupe des cadres est donc divisé entre une partie appartenant aux classes supérieures et une autre aux classes moyennes.

Cette mouvance des classes sociales qui ont des frontières qui peuvent évoluer et entraîner de nouvelles divisions entre groupes sociaux pose par ailleurs la question des clivages internes aux classes sociales et donc interroge l'unité des anciens groupes. Le clivage public/privé semble par exemple indispensable pour comprendre l'évolution des nouvelles classes moyennes : stabilité moins grande de leur emploi, insécurité plus forte et salaires moins élevés dans le secteur privé peut augmenter à la fois le sentiment d'insécurité et l'angoisse du déclassement qui s'il est réel est globalement assez faible (Goux et Maurin, 2012).

La validité contemporaine des classes sociales doit prendre en compte une situation sociale plus floue et mouvante dans laquelle il est difficile de tracer de grandes lignes de clivage. Les classes sociales permettent de penser le déclassement et les problèmes liés à des frontières sociales plus difficilement franchissables. Cependant, face aux évolutions contemporaines de la société, certains sociologues proposent de rénover cet outil afin de l'améliorer.

C'est ce que proposent Amossé et Chardon dans leur article "Les travailleurs non qualifiés : une nouvelle classe sociale ?" (Economie et statistique) paru en 2006. Selon eux, les ouvriers et les employés non qualifiés partagent un certain nombre de caractéristiques objectives communes, ils pourraient donc constituer une "classe en soi". Cependant, leur conscience de classe reste très limitée : alors que de 60 % des cadres considèrent appartenir à une classe sociale, c'est moins de 40 % des employés non qualifiés. Il est donc difficile d'envisager les travailleurs non qualifiés comme une véritable classe pour soi. Cependant, les auteurs soutiennent l'intérêt de penser la création d'une PCS particulière aux travailleurs non qualifiés tout en soulignant les problèmes méthodologiques qu'ils ont pu rencontrer. Si la notion de travailleurs non qualifiés a une pertinence en tant que classe sociale (elle permet de

penser en tant que rapports de domination au travail, des conditions de travail dures similaires, des revenus limités), la notion est ici à prendre dans un sens plus souple qui ne suppose pas forcément d'identité collective.

* * *

Interroger la validité contemporaine de la notion de "classes sociales" nous a amené à envisager les raisons qui ont pu entraîner une perte de pertinence de cette notion. En effet, les transformations de la société française au cours du XX^e siècle ont remis en cause les analyses en termes de classes sociales comme elles ont pu être présentées au cours du XIX^e ou au début du siècle dernier. Contrairement aux prédictions de Marx et Engels, les classes moyennes n'ont pas disparu mais se sont à l'inverse affirmées comme un noyau central de la société. Contrairement à ce que théorisait Halbwachs (1939), ces dernières ne travaillent plus uniquement sur une "humanité dématérialisée" mais de plus en plus dans des services à la personne (Bosc, 2009). Toutes ces évolutions ont un impact à la fois sur la structure sociale et sur la manière de penser la société. Cependant, celles-ci ne nient pas l'importance et la pertinence d'une analyse en termes de classes sociales aujourd'hui : tout d'abord parce que ces transformations ne bouleversent pas toutes les hiérarchies, mais aussi parce que cette notion permet de comprendre comment se recomposent les nouvelles échelles de légitimité et les stratégies des classes sociales pour maintenir un certain ordre social. Celle validité de la notion de classes sociales ne peut être totale si ne sont pas prises en compte les frontières de cette notion : celle-ci doit être effeuillée et les clivages internes aux classes doivent être pris en compte.

En effet, les classes sociales ne sont ni parfaitement homogènes, ni parfaitement immuables et utiliser la notion de classes sociales implique de supposer que cette grille de lecture est supérieure et plus valide qu'une autre, en termes de race (Fassin) ou de genre par exemple. La validité de cette notion tient aussi à sa capacité à intégrer pour la période contemporaine les mutations et les différenciations interne aux groupes. Chenu (2005) met en garde contre les analyses "gender blind", notamment pour les employés qui sont des femmes dans les trois quart des cas. Elle ne doit pas empêcher d'autres façons de penser l'ordre social ou même d'utiliser cette notion.

IV - Épreuve optionnelle d'histoire et géographie du monde contemporain

Jury : Jean-Claude Daumas, Jean-Louis Lenhof, Matthieu De Oliveira

Rapporteur : Jean-Louis Lenhof

Les membres du jury ont corrigé cette année 57 copies (64 en 2011).

Sujet : « Les entreprises de transport et les échanges internationaux de 1880 à nos jours »

4.1. Distribution des notes

57 candidats, soit 38% des présents ayant choisi cette option (contre 54% en 2011!).

Note la plus basse : 03 (1 copie blanche) ; la plus haute : 18

Note	candidats	effectif cumulé
1 à 3	8	8
4 à 7	25	33
8 à 10	11	44
11 à 13	3	47
14 et 15	4	51
16 et +	5	56

Moyenne générale : 8/20 (7,86 en 2011)

Moyenne des admissibles : 11,21 (11,97 en 2011)

Note la plus basse parmi les candidats admissibles : 04

4.2. Commentaires généraux sur les prestations des candidats

Les copies les plus sévèrement notées ont été celles dont l'auteur n'avait manifestement pas compris le sujet. On répond exactement au sujet si on en a défini les termes, si on a questionné ces termes et leur mise en relation. Cela étant, même une fois le sujet compris, il fallait le traiter comme un sujet d'histoire, donc ne pas se contenter d'analyses ultra-contemporaines, évacuant l'épaisseur du passé. Cependant, quoique intégrant cette épaisseur dans leur plan, de trop nombreuses copies ont offert un propos bien mal ancré dans les réalités historiques. Même si les candidats ne sont pas des historiens, il s'agit d'une épreuve d'histoire, dans le cadre de laquelle il faut faire la preuve que l'on maîtrise les connaissances sur les réalités du passé, tant au niveau factuel qu'au niveau de la réflexion explicative. Science humaine, l'histoire a besoin de « chair », sans abdiquer son attitude critique. Les auteurs des meilleures copies se sont préparés en ce sens, et ont parfaitement compris les enjeux d'un sujet qui permettait de démontrer son appétence envers l'approche historique, pour peu que l'on ait réuni et bien maîtrisé les connaissances de la question de programme ici en cause. Et, comme il s'agit d'histoire, mais aussi de géographie historique, ont été particulièrement valorisées les copies révélant une bonne intelligence des évolutions et des articulations chronologiques, tout en sachant intégrer la dimension spatiale à leur démarche.

Rappelons par ailleurs que l'orthographe (particulièrement celle des noms propres employés, s'agissant d'entreprises et d'entrepreneurs de divers pays) et la syntaxe doivent être parfaitement maîtrisées. Par convention facilement compréhensible, on s'abstient d'écrire au futur quand on évoque un passé révolu : on joue sur les différents temps du passé. Dans un autre registre, il est impératif d'éviter les jugements de valeur. Il ne faut pas confondre un devoir d'histoire avec une diatribe politique. Que le correcteur partage ou non votre opinion, il vous sanctionnera de la même façon, car il entend que l'histoire explique de manière neutre. Cela n'exclut pas le débat, mais il s'agit d'un débat sur les éléments d'analyse rationnelle et sur les facteurs explicatifs. Ont donc été très appréciées les copies qui ont fait la preuve d'une culture en matière de questionnement historiographique, tout en restant dans la nuance et le souci de décrire les évolutions au cours de la période considérée.

Il n'y a pas d'« évidence » en histoire et rien n'est « naturel », ce qui impose de s'interroger sur tout et de chercher à tout définir, à tout expliquer. Toute notion doit être définie rigoureusement et surtout datée. On s'étonne de l'imprécision de certaines copies. On ne peut pas bâtir un raisonnement cohérent sur des fondations floues. Les correcteurs apprécient du reste les copies qui reposent sur des exemples précis, des études de cas. Et, dans la démarche, trois points sont particulièrement appréciés. Depuis l'École dite des Annales, la comparaison est toujours la bienvenue pour illustrer la spécificité ou non de la période historique ou de l'espace géographique dont il est question. Les références artistiques sont toujours valorisées : œuvres romanesques, peintures, etc. Enfin, la connaissance de travaux historiques (cf. bibliographie) est indispensable.

4.3. Proposition de corrigé

Introduction

L'intitulé du sujet étant assez proche de celui de la question au programme dans le ressort de laquelle il se situe (« Transport, économie mondiale et échanges internationaux de 1880 à nos jours »), le premier piège à éviter, pour les candidats, était de faire l'économie d'une réflexion sur les termes du sujet et de se lancer sans précaution dans un exposé trop général. En effet, s'il était indispensable d'intégrer dans le traitement du sujet les grandes lignes de l'évolution des échanges internationaux et du secteur du transport, il fallait veiller à ne pas quitter l'angle d'attaque par l'entreprise. De plus, il ne s'agissait que de l'entreprise de transport, et non pas de toute forme d'entreprise impliquée dans les échanges internationaux. L'entreprise de négoce international n'entrait pas dans le champ du sujet, sauf si elle était, en même temps, prestataire de service en matière de transport et/ou assurait elle-même le transport des cargaisons lui appartenant – mais, à l'époque considérée, le cas a été de plus en plus rare. Cependant, au XXe siècle, des entreprises transnationales dont le cœur de métier n'était pas le transport, ont pu, pour leurs propres besoins et dans un souci d'intégration verticale, s'occuper de transport, l'exemple le plus connu étant celui des entreprises pétrolières. Par ailleurs, il faut rappeler que l'entreprise de transport est un acteur économique qui s'occupe de déplacer des biens (marchandises), des personnes (passagers), éventuellement de l'information ; ce n'est pas une entreprise qui fabrique des moyens de transport, sauf à titre complémentaire de son activité principale (cas des grandes compagnies de navigation à vapeur françaises qui ont eu leur propre chantier naval) : trop de copies ont inclus dans leur propos les constructeurs automobiles. Toujours est-il que l'angle d'attaque par l'entreprise impliquait de citer des entreprises par leur nom, et de ne pas s'en tenir à une approche trop macro-économique. De même, ce n'est parce qu'il était question de commerce international qu'il fallait perdre trop de temps à disserter sur les politiques douanières et les théories au sujet des échanges à l'échelle mondiale, perdant de vue des réalités et la nature des flux.

S'agissant d'un sujet d'histoire, mais d'histoire relativement récente, l'épaisseur du temps devait être d'autant plus impérativement prise en compte dans le traitement du sujet. Compte tenu de l'intitulé, les bornes chronologiques devaient être choisies dans les deux ordres de facteurs ayant l'impact le plus fort sur l'activité des entreprises en question : le domaine technique et le domaine de l'économie mondiale – pour aboutir à un plan articulant les deux. Ce plan devait répondre à la problématique suivante : comment, depuis la fin du XIXe siècle, les entreprises de transport, quel qu'ait été par ailleurs leur statut (purent privé, privé subventionné, mixte, d'État...), leur spécialisation et leur « pavillon », ont-elles, compte tenu des moyens de transport mis en œuvre, des types de véhicules utilisés et des marchés concernés aux différentes périodes, participé aux échanges internationaux de biens et de personnes, servi ces échanges et/ou profité d'eux, été, selon le secteur et la période, « aiguillons » ou « suiveuses » par rapport à la marche du commerce transnational, sur fond de tendance générale à la baisse des coûts de transport ?

Sauf à verser dans le plan « à tiroirs » (par type de moyen de transport, par type de cargaison...), toujours déconseillé, c'est le plan chronologique qui s'imposait ici, en trois parties : 1880-1914 ; 1914-1960 ; depuis 1960. La première période est dominée par l'entreprise européenne de transport à vapeur, à terre (chemin de fer) et en mer (compagnies d'armement maritime) – même si, dans ce dernier cas, des entreprises de navigation à la voile continuent à être actives. L'entreprise de transport à vapeur, arrivée à maturité, stimule les échanges internationaux. Elle a rendu possibles les grandes migrations en provenance d'Europe, l'essor colonial « néo-impérialiste » et la « première mondialisation » des échanges de marchandises, particulièrement dans l'économie-monde à domination britannique. Au cours de la seconde période, l'entreprise de transport à vapeur, terrestre ou maritime, reste dominante ; mais, si elle profite de l'apogée des grands empires coloniaux britannique et français, elle est moins européenne que précédemment ; surtout, si elle a (sur mer) éliminé la concurrence de la voile, elle voit se développer de nouveaux moyens de transport (route, voie aérienne), alors même que le contexte international est très chaotique (crise de 1929, conflits mondiaux) et les marchés en plein renouvellement ; néanmoins, elle fait preuve de belles capacités d'adaptation, sans toutefois parvenir à vraiment relancer elle-même les échanges quand ceux-ci se sont contractés. Au cours de la période la plus récente, enfin, le paysage entrepreneurial du secteur du transport est bouleversé : tandis que l'essor des entreprises de transport routier met en danger le secteur ferroviaire, pourtant innovant quant au matériel roulant, la grande entreprise de transport de passagers par mer, née à l'époque de la vapeur, disparaît sous l'effet tant des suites de la décolonisation que du développement du transport aérien. Cependant, dans le domaine du transport de marchandises à l'échelle intercontinentale, les entreprises aériennes ne sont pas parvenues à s'imposer, à plus forte raison après les crises énergétiques. En revanche, les entreprises maritimes ont connu une nouvelle et forte croissance, sur fond de deuxième mondialisation – mondialisation signifiant à la fois extension et intensification des échanges, mais aussi mise en système des économies. Toutefois, les caractéristiques des entreprises maritimes impliquées dans cette mondialisation et la stimulant ont fortement changé, du point de vue technique (pétroliers et minéraliers géants d'une part ; conteneurisation d'autre part) que du point de vue des structures organisationnelles (sociétés *off shore* ; pavillons dits de complaisance) et des pôles géographiques (affirmation des opérateurs extrême-orientaux).

I. L'entreprise de transport à vapeur et la première mondialisation (1880-1914)

A. Domination des entreprises de chemin de fer à terre ; mais elles ne sont pas des entreprises agissant à l'échelle internationale : leur champ d'action est national, et même, souvent, infranational. Néanmoins, elles sont connectées entre elles (en Europe du moins) et leurs réseaux, désormais très étoffés, favorisent, par leur existence même, l'essor des échanges internationaux, de marchandises comme de passagers (cf. « Orient-Express », Compagnie Internationale des Wagons-Lits). Par ailleurs, rôle de la variation des tarifs ; cf. en Inde britannique : la politique tarifaire avantage le trafic avec l'extérieur, par rapport au trafic intérieur ; cf. en Allemagne : politique tarifaire conçue pour capter le trafic d'Europe centrale vers les ports de l'Empire. Enfin, il faut relever la manière dont les entreprises de chemin de fer ont travaillé de concert avec les entreprises de navigation, via les ports, dans le cadre d'un développement de la multimodalité.

B. Un certain âge d'or de la grande compagnie de navigation à vapeur au long cours, généralement fondée avant 1880, et dont le cœur de métier est le transport de courrier et de passagers (à bord de paquebots de ligne : hôtels flottants + marché de la vitesse). Cette compagnie et ses navires ont une nationalité (essentiellement Europe de l'Ouest : Grande-Bretagne, France, Allemagne), mais cette entreprise a été pionnière en matière d'activité transnationale, tout en étant de laboratoire de la grande entreprise capitaliste (vu les investissements nécessaires) et des opérations de concentration. On note une spécialisation à la fois géographique et par type de marché. Les compagnies les plus dynamiques et les plus profitables sont celles de l'Atlantique Nord et du trafic massif de passagers (surtout migrants) vers l'Amérique (Cunard, Compagnie Générale Transatlantique...) : elles rendent possible le trafic en question autant qu'elles en tirent des bénéfices. D'autres, dépendant beaucoup plus de subventions, sont les compagnies « coloniales », notamment celles de l'Orient (P. & O., Messageries Maritimes) ; mais les compagnies allemandes (HAPAG, NDL) se veulent plus universelles, et adoptent une stratégie encore plus moderne.

C. Sur fond de croissance du commerce international plus rapide que celle de la production (même après le milieu des années 1890), décollage du transport de marchandises à bord de vapeurs, dans un paysage entrepreneurial doublement dual. D'abord au niveau géographique, avec, d'une part, des entreprises de taille moyenne opérant dans des mers bordières (Manche, Baltique, mers de Chine) ou des espaces océaniques circonscrits (Polynésie, par exemple) ; et d'autre part, des grandes entreprises opérant à l'échelle mondiale. Ensuite au niveau des structures, avec, d'une part, des entreprises spécialisées dans le seul transport de marchandises (ne possédant donc que des cargos : ex. Delmas) ; et, d'autre part, des grandes compagnies de paquebots qui complètent leur activité en mettant en service également des cargos, éventuellement via des filiales. Par ailleurs, trois types de spécialisation quant à la forme de desserte : la *regular trading*, le *tramping* ou la ligne régulière – le tout adapté aux structures du commerce international – au cabotage ou au long cours. Enfin, certaines entreprises, pionnières dans de nouvelles formes de transport (ainsi le transport réfrigéré), rendent possibles des échanges jusque-là impossibles (telle l'exportation de la viande de mouton de Nouvelle-Zélande vers la Grande-Bretagne).

D. Persistance d'entreprises ne mettant en œuvre que des cargos à voile, au cabotage (micro-entreprises) comme au long cours (quelques entreprises de bonne taille), du fait de créneaux technico-économiques spécifiques (ex. de la route du Chili) et d'un échange de pondéreux auto-entretenu à l'échelle mondiale. De même, persistance, et même essor moyennant mécanisation et effort d'équipement, du secteur des entreprises de transport par voie d'eau intérieure (cours d'eau, canaux), bénéficiant, par endroits, de réseaux intégrés intéressant plusieurs pays (Nord de la France / Belgique / Pays-Bas / Allemagne, par exemple ; ou région des Grands Lacs en Amérique du Nord). Comme le cabotage sur mer, la navigation intérieure a été propice aux micro-entreprises, familiales.

II. L'entreprise de transport à vapeur mise au défi (1914-1960)

A. En dépit des conflits et des fortes fluctuations économiques, l'entreprise de chemin de fer (à vapeur) reste dominante dans le commerce international terrestre, et enregistre même des gains géographiques (cf. l'achèvement du réseau transindochinois). Le transport par camion (ou par autocar) met longtemps à décoller à cette échelle, d'autant que, pour ce qui est des marchandises, le trafic de pondéreux continue à fournir le plus gros de l'activité.

B. La grande entreprise de navigation maritime à vapeur, centrée sur les paquebots, reste essentiellement européenne. Elle souffre beaucoup des conflits mondiaux, mais elle trouve de nouveaux créneaux (tourisme), quelle contribue elle-même à développer. Par ailleurs, elle est traversée d'un mouvement de concentration, qui signifie souvent aussi effort de rationalisation (ainsi avec le cas de la fusion entre *P. & O.* et *British India*). On relève également une certaine cartellisation, par zones de desserte géographique. Et, comme dans le chemin de fer, l'État intervient plus nettement qu'avant 1914, sous la forme de sociétés d'économie mixte, qui sont des nationalisations déguisées (ainsi en France).

C. En ce qui concerne le trafic marchandises par voie de mer, de nouveaux opérateurs apparaissent, avec des matériels et sur des marchés spécialisés, reflétant une diversification de la demande (ex. : compagnies pétrolières ; armements bananiers). On voit aussi, dans un marché plus volatile, se multiplier les « rouliers des mers » : entreprises basées dans de petits pays au commerce extérieur peu volumineux (Norvège, Grèce), et offrant donc leurs services à des tiers. Par ailleurs, essor des entreprises extra-européennes (états-uniennes, japonaises) au détriment des entreprises européennes.

D. Les débuts de l'entreprise de transport aérien, avec rôle décisif des retombées dues aux deux conflits mondiaux. Années 1920 : « aéropostale » pour le courrier. Années 1930 : premières compagnies pour le transport de passagers (cf. Air-Orient), vite regroupées du fait de la crise (compagnies nationales, à vocation internationale : cf. Air-France). Après 1945 : débuts du transport de masse : le rôle pionnier des compagnies US, qui « créent » le marché.

III. De nouvelles entreprises de transport pour une deuxième mondialisation (de 1960 à nos jours)

A. Sur fond d'essor et de profond renouvellement du marché des échanges de personnes (tourisme de masse, voyages d'affaires), croissance très rapide des entreprises de transport aérien intercontinental, qui éliminent (entre 1960 et le milieu des années 1970) les entreprises de paquebots de ligne. Le rôle des compagnies historiques européennes et nord-américaines, à vocation mondiale, reste central jusqu'à nos jours, mais une diversification depuis quelques décennies (compagnies de pays « émergents » et/ou d'émirats pétroliers ; compagnies à bas coûts, *charters*...). Le modèle dominant continue toutefois à être, quant au statut et à l'organisation, celui hérité des grandes compagnies de navigation à vapeur.

B. À terre, peu de changements quant au paysage entrepreneurial ferroviaire (si ce n'est quant à la propriété des entreprises), mais gros renouvellement des matériels, permettant de lutter, dans le domaine du transport des passagers (ici aussi en fort développement), contre la concurrence des entreprises de transport aérien, et même de transport routier – avec un résultat parfois positif (TGV), mais le plus souvent mitigé, voire négatif (cas du continent américain). En revanche, effondrement du transport ferroviaire de marchandises, face au rapide essor du transport routier – avec, cette fois-ci, pour ce dernier, des entreprises à activité véritablement internationale (sur le modèle de l'armement maritime).

C. Une nouvelle vie, une nouvelle prospérité pour le transport maritime, à l'heure de la deuxième mondialisation. Celle-ci a conduit à ce qu'aujourd'hui, les trois quarts du commerce international – de marchandises – s'effectuent par mer. Mais paysage entrepreneurial considérablement bouleversé. Remarquons aussi la renaissance de compagnies de transport de passagers (mais à propulsion diesel-électrique, et pour de la croisière, devenue une véritable industrie transnationale).

V - Épreuve optionnelle de Droit public et science politique

Jury : Céline Braconnier, Jacques de Maillard

Rapporteur : Jacques de Maillard

Les membres du jury ont corrigé 92 copies (54 en 2011 soit une augmentation de 70% !).

Sujet : « Assiste-t-on à un tournant vers un Etat régulateur ? »

5.1. Distribution des notes

92 candidats, soit 62% des présents ayant choisi cette option (46% l'an dernier).

Note la plus basse : 01 (3 copies blanches) ; la plus haute : 15

Note	candidats	effectif cumulé
1 à 3	10	10
4 à 7	28	38
8 à 10	25	63
11 à 13	24	87
14 et 15	2	89
16 et +	0	89

Moyenne générale : 7,98/20 (9,29 en 2011 ; 9,55 en 2010 / 8,38 en 2009 / 8,31 en 2008).

Moyenne des admissibles : 11,14

Note la plus basse parmi les candidats admissibles : 06.

5.2. Commentaires généraux sur les prestations des candidats

Le niveau des copies en droit public et science politique a été globalement moyen, avec des écarts relativement importants entre les moins bonnes et les meilleures copies. Outre les erreurs formelles (syntaxe et orthographe), les insuffisances les plus souvent relevées ont été les suivantes :

- Une définition flottante de ce qu'est un Etat régulateur. Deux définitions, au moins, coexistent : l'Etat régulateur comme Etat interventionniste (version par exemple de Rosanvallon), l'Etat régulateur comme Etat qui passe du « faire » au « faire-faire ». C'est la seconde version qui est désormais retenue dans les travaux dominants. Nous n'avons pas nécessairement sanctionné les travaux ayant retenu la première définition, en revanche une absence de définition a pu avoir des conséquences sur la démonstration. Il fallait en tous les cas évoquer les transformations contemporaines de la place de l'Etat (et notamment en matière de politique économique : privatisations, déréglementation, reréglementation, ...).
- Une tendance à traiter le sujet trop largement en considérant qu'il s'agissait globalement des recompositions de l'Etat. Dès lors certains candidats ont évoqué la mondialisation, l'intégration européenne, le nouveau management public ou encore la décentralisation sans suffisamment lier ces évolutions à l'Etat régulateur.

- Un raisonnement trop normatif sur ce que devrait être la place de l'Etat aujourd'hui ou trop centré sur les théories économiques. Les connaissances en matière d'économie politique étaient bienvenues, mais il s'agissait d'un sujet à traiter en science politique.
- La multiplication des références de façon quelque peu allusive, sans que l'on sache si cela révèle une vraie maîtrise des travaux cités. Il faut souvent citer moins mais mieux.

Ont été particulièrement appréciées les copies :

- Qui ont été capables de souligner les évolutions hétérogènes : d'un côté des Etats qui ont privatisé, déréglementé, décentralisé mais qui de l'autre côté, ont créé toute une panoplie de nouvelles règles et agences chargées du respect de ces règles.
- Qui ont su mettre en perspective la situation française au regard des autres pays occidentaux. Sur un sujet comme celui-ci, il paraissait même indispensable de ne pas s'en tenir à la situation française.
- Qui ont évoqué les nouveaux instruments (audits, benchmarking, contractualisation) en les liant aux nouvelles façons d'agir de l'Etat.

5.3. Proposition de corrigé

Un récent ouvrage de l'ancienne PDG d'Areva, Anne Lauvergeon (*La femme qui résiste*, 2012) vient rappeler les ambiguïtés du capitalisme à la française : si, dans le domaine du nucléaire, se sont constitués de grands groupes industriels privés, l'Etat continue de jouer un rôle essentiel, tant dans la nomination des principaux dirigeants que dans la définition des stratégies industrielles. Cet interventionnisme, survivance de la tradition dirigiste économique, offre l'occasion de s'interroger sur les redéfinitions du rôle de l'Etat dans les démocraties contemporaines.

Les années d'après seconde guerre mondiale avaient notamment vu la consolidation des Etats sociaux. Les deux guerres mondiales ont accru la place des politiques redistributives (politique d'indemnisation des victimes après 1918, mise en place du plan Beveridge en Grande Bretagne, de la sécurité sociale en France après 1945), et la crise économique des années 1930 contribue à rendre légitime l'intervention de l'Etat pour réguler l'économie. C'est le début de ce que l'on a appelé la période des Trente Glorieuses, marquée par des Etats interventionnistes et la mise en place d'un cercle vertueux entre interventions de l'Etat, croissance de l'économie et redistribution sociale. La diffusion des idées keynésiennes a favorisé l'accentuation de l'intervention publique pour des raisons non seulement sociales mais également économiques (l'Etat comme régulateur d'une économie instable). Plus généralement, les Etats ont pris en charge les principaux risques (vieillesse, maladie, chômage). De façon significative s'est imposé le qualificatif d'Etat-providence ou de *Welfare state*, l'Etat se substituant à la providence divine pour assurer le bonheur terrestre. La mise en place de la sécurité sociale en France en témoigne, tout comme l'intervention massive dans l'économie (planification, nationalisation, grands projets dans les années 1960). Même les Etats-Unis, terre traditionnelle du laisser-faire et du self help n'y échappent pas : au cours des années 1960, programmes sociaux sous présidences Kennedy, puis Johnson : Medicare, Medicaid, discrimination positive. Pour la France, la part des dépenses publiques dans le PIB passe de 12.6 % en 1870 à 34.6 % en 1960, pour les Etats-Unis, elle passe de 3.9 % à 27 % (sources OCDE). Parallèlement, la nature de ces dépenses change : les dépenses sociales et d'éducation prennent le pas sur les dépenses de défense.

Mais ces Etats interventionnistes sont remis en cause au milieu des années 1970. L'Etat est contesté intellectuellement. Charles Schultze un conseiller économique de Carter en 1976 ne déclarait-il pas : « Il y a dix ans, l'Etat était très largement considéré comme un

instrument destiné à résoudre les problèmes, aujourd'hui, pour de très nombreuses personnes, le problème c'est l'Etat lui-même » (cité dans Rosanvallon, 1981) ? Les différents courants idéologiques néo-libéraux regagnent de l'influence tant au sein des forums scientifiques qu'auprès des décideurs politiques. Entre la fin des années 1970 et le début des années 1980, arrivent au pouvoir de nouvelles équipes politiques (Thatcher, Reagan, Kohl) avec un nouveau programme de positionnement de l'Etat (Jobert, 1994). C'est dans ce cadre que l'on peut s'interroger sur un tournant vers des Etats moins interventionnistes, contexte qui a favorisé le recours à la notion d'Etat régulateur.

Qu'entend-on par « Etat régulateur » ? Si le sens n'est pas totalement stabilisé dans la littérature (Moran, 2002), on peut ici considérer que la notion désigne un Etat s'assurant de l'édiction de règles, de leur application équitable dans le fonctionnement du marché plus que d'une intervention directe dans la production des biens et services. Aux Etats « producteurs » se seraient ainsi substitués des Etats aux modes d'intervention plus indirects, soucieux d'établissement des règles plus que de contrôles directs des moyens de production (Jordana et Levi-Faur, 2004). Pour un tel Etat, le pouvoir se déploie « plus au travers d'un cadre régulateur que par la monopolisation de la violence ou la fourniture de prestations sociales » (« through a regulatory framework, rather than through the monopolization of violence or the provision of welfare », Walby, 1999, 123). Une telle évolution ne s'est d'ailleurs pas cantonnée aux pays occidentaux (voir pour l'Union Européenne, Majone, 1996) pour concerner notamment les Etats d'Amérique (Jordana et Levi-Faur, 2005) et les pays en développement en général (Cook et al., 2004).

C'est ce processus que ce texte souhaite questionner. S'agit-il d'un retrait de l'Etat ? Ou d'un redéploiement de son rôle, l'Etat délaissant certains segments de son activité (celles les plus directement liées à l'activité productive) pour jouer un rôle consistant plus à réguler le fonctionnement de l'économie et, plus largement des sociétés. Doit-on voir dans cette transformation un mouvement univoque ou, au contraire, des évolutions hétérogènes ?

Dans un premier temps, nous montrerons la redéfinition des modes d'intervention contemporains des Etats, intervenant plus indirectement dans les économies, notamment sur la base d'agences et instruments réglementaires. Dans un second temps, nous insisterons sur les transformations contrastées que connaissent les Etats (et les types d'Etats régulateurs) tout comme le caractère hybride des modes d'intervention étatique.

I. LA REMISE EN CAUSE DES ETATS INTERVENTIONNISTES

Sous l'influence des doctrines libérales, les politiques économiques vont connaître des modifications radicales à la fin des années 1970. « La fête est finie » pour reprendre l'expression d'un ministre travailliste (cité dans Jobert, 1994), et de puissantes vagues de réformes vont transformer les rapports entre Etat, économie et société dans les pays occidentaux. Ce mouvement est d'autant plus décisif qu'il concerne non seulement les pays occidentaux mais plus largement une très large majorité de pays sur la planète. Deux axes majeurs peuvent être distingués : privatisation et déréglementation. Il serait cependant erroné de voir dans ces transformations une simple dérégulation, dans la mesure où de nouvelles règles et agences vont émerger. C'est ce nouveau cadre qui a justifié le recours à la notion d'Etat régulateur.

1. Un double mouvement : privatisation et dérèglementation

a) Privatisation

Les privatisations désignent un changement dans le statut des entreprises qui passent du statut public à privé (privatisation totale) ou la vente d'actions d'entreprises publiques (privatisation partielle). Ce mouvement de privatisations comporte plusieurs caractéristiques :

- Un mouvement mondial mais très fortement concentré en Europe (est comme ouest) – dû à l'importance préalable du secteur public dans ces pays et à l'importance du mouvement britannique : 1200 milliards de \$ en Europe de l'Ouest ; Europe de l'Ouest + Europe de l'est : 47 % de l'ensemble (pour données précises voir Bortolotti/Milella, Privatization-Europe, 2006).

- Un ensemble de secteurs touchés extrêmement large. Tous les grands monopoles traditionnels ont été concernés. L'industrie, le secteur bancaire, l'industrie de réseau (télécoms, gaz) ont été concernés. D'abord l'industrie et les services financiers, puis l'industrie de réseaux. Les télécommunications ont été le domaine le plus rémunérateurs (180 milliards de \$).

- Des niveaux de privatisations inégaux entre les pays. Les résultats diffèrent en fonction de ce que l'on regarde : les revenus bruts ou les revenus rapportés au PIB. Importance ici de regarder le deuxième indicateur. Le Royaume Uni est en tête quelque soit l'indicateur. Entre 79 et 91, 70 entreprises ont été cédées au secteur privé pour une valeur totale de 11.9 % du PIB (durant cette période 1 million d'emplois ont été transférés). Pour la France, il est à noter que le mouvement brut de privatisations a été globalement important, ce qui s'explique par l'importance du secteur public initial ; en revanche rapporté au PIB, la France est restée modérément privatisatrice par rapport aux autres pays européens. Le mouvement de privatisation a été largement transpartisan (quantitativement, c'est le gouvernement Jospin entre 1997 et 2002 qui privatisera le plus, même si ce sont essentiellement des privatisations partielles).

b) Dérèglementation

Les logiques de libéralisation ou dérèglementation désignent une abrogation ou un assouplissement des lois ou règlements existants au travers desquels l'Etat tente d'influencer le secteur privé.

Les dérèglementations ont eu lieu dès la fin des années 1970 au Royaume-Uni (Margaret Thatcher) et aux États-Unis (Ronald Reagan mais dès avant avec Carter), puis se sont étendues aux autres pays développés à partir des années 1980. Les dérèglementations ont commencé en France dès 1983 avec la dérèglementation des marchés financiers (après l'échec du programme commun). Sous l'influence de la commission européenne, elles se sont accélérées à partir des années 2000.

Elles ont eu lieu notamment dans des secteurs marqués par contrôle de l'accès (licences), contingentement du trafic, encadrement des prix : diverses branches du secteur des transports (notamment secteur aérien) ; audiovisuel et télécommunications : nouvelles chaînes autorisées (avec en outre changements technologiques notamment la numérisation et de nouvelles techniques de transmission) ; services financiers : dérèglementation boursière, fin de l'encadrement du crédit ; énergie].

Ex1. Aux États-Unis, la libéralisation du secteur aérien a été consécutive au Airline Deregulation Act de 1978 (qui libéralise la fixation des prix, facilite la création des compagnies, interdit les subventions pour la distribution du courrier, autorise les transporteurs internationaux à fournir certains services domestiques, etc.). Au sein de l'Union européenne, trois « paquets » de libéralisation, dont le dernier est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1993, ont conduit à l'ouverture du marché à la concurrence.

Ex2 : Pour les télécommunications, le premier mouvement de libéralisation a débuté dans les années 1980 aux États-Unis et en Grande-Bretagne. Aux États-Unis, dans un premier temps, l'opérateur dominant AT&T refusa d'accorder un accès non discriminatoire à son réseau aux entreprises concurrentes pour les communications longue distance. En application de la loi antitrust, une procédure contentieuse a abouti, en 1984, à la séparation structurelle des opérations longue distance d'AT&T des télécommunications locales et à la création des "Baby Bells". La *Federal Communications Commission* (FCC) est chargée de la régulation sectorielle du marché américain. Dans l'Union européenne, c'est en 1989 que la décision d'une ouverture progressive à la concurrence a été prise. En 1993, la Commission européenne décide que les marchés européens des télécommunications devraient être totalement ouverts à la concurrence le 1^{er} janvier 1998.

2. Une logique de reréglementation

Ce processus de déréglementation s'est fréquemment accompagné d'un processus de reréglementation, afin de créer des règles organisant le fonctionnement de ces nouveaux marchés. Jordana et Levi-Faur (2004) soulignent la concomitance existante entre privatisation et régulation étatique : les privatisations s'accompagnent de la diffusion de nouvelles règles et agences. Initialement seulement occidental, ce mouvement gagne l'Amérique latine au cours des années 1990.

De nouvelles règles de concurrence ont ainsi été établies (pour organiser la concurrence, certaines globales, d'autres spécifiques au secteur, encadrant les conditions tarifaires, la qualité des prestations, etc.). Au cœur de ce processus de reréglementation, on trouve la création d'agences chargées de jouer un rôle de régulation, aux niveaux européen et national (Agences indépendantes de régulation – *independent regulatory agencies* - IRAs. Jusqu'au début des années 1980, il n'existait quasiment aucune agence en matière d'encadrement des marchés (seulement en RFA et GB en matière de contrôle de la concurrence). Elles sont aujourd'hui très nombreuses : énergie, télécommunications, audiovisuel, concurrence, finance, etc. Autorité de régulation des télécommunications électroniques et des postes, commission de régulation de l'énergie, conseil supérieur de l'audiovisuel, autorité des marchés financiers, autorité de la concurrence en constituent les expressions principales en France.

Ces autorités ont en commun, malgré une certaine variété, d'agir au nom de l'État sans être subordonnées au gouvernement et de bénéficier, pour le bon exercice de leurs missions, de garanties qui leur permettent d'agir en pleine autonomie, sans que leur action puisse être orientée ou censurée (si ce n'est par le juge). Autrement dit, ce sont des missions de contrôle, de définition des règles, d'organisation du marché que jouent les agences.

3. Une transformation du rapport entre Etat et économie

On assiste dès lors à un double déplacement par rapport aux modes d'intervention traditionnels des pays occidentaux.

(1) D'abord, l'intervention publique se situe dans l'ordre de la définition des règles de marché : s'assurer de la bonne circulation de l'information, du respect des règles de concurrence, veiller au respect du pluralisme, etc. Il ne s'agit plus d'une intervention directe dans l'économie (déplacement d'un Etat producteur à régulateur).

(2) En outre, l'intervention est conduite par des agences publiques indépendantes. Il ne s'agit pas d'administrations inscrites dans la pyramide webérienne traditionnelle mais d'agences dotées d'une certaine indépendance (elles disposent de la personnalité morale, d'un budget spécifique et ne reçoivent pas d'instructions de la part des

autorités publiques). C'est donc une indépendance vis-à-vis du pouvoir politique (pour éviter la critique portant sur le manque de neutralité de l'Etat) mais c'est également une indépendance vis-à-vis des acteurs ou des entreprises du secteur concerné (afin d'éviter le phénomène de capture du régulateur par certains intérêts afin de maintenir une capacité impartiale d'arbitrage et de régulation). Cette indépendance se traduit également par une composition collégiale de l'autorité (ainsi que d'un mandat irrévocable pour les membres) ainsi qu'une indépendance fonctionnelle (par l'attribution de ressources propres).

Ce qui est ici recherché, c'est de placer les activités de régulation sous la responsabilité d'acteurs disposant d'une certaine crédibilité, fondée sur la neutralité et la compétence technique. Ces tentatives s'inscrivent incontestablement dans un mouvement plus large de scepticisme vis-à-vis de l'Etat (celui-ci étant soupçonné d'être partial, intrusif, faiblement compétent). Les agences sont fréquemment associées à la modernité de l'action publique, où elles sont censées traduire une expertise accrue, une dissociation des fonctions (notamment entre évaluation experte et décision politique).

C'est ce changement qui a pu être interprété comme signifiant le passage d'un Etat producteur à l'Etat régulateur : l'Etat sort de certains domaines de politiques publiques en tant qu'intervenant direct mais y demeure en tant que régulateur du marché. L'Etat se retire de la production directe de certains biens et sociétés mais intervient plutôt dans la régulation du marché. C'est une interprétation soutenue par G. Majone (1996) : on passe d'un Etat interventionniste à un Etat régulateur. La fonction principale de cet Etat consiste dans la fabrication des règles afin de veiller à ce que les acteurs économiques jouent bien le jeu selon les règles établies. L'Etat se concentre sur la production de règles plutôt que sur la redistribution. Il s'assure de la transparence, de l'équité des règles. En outre ce transfert des fonctions s'accompagne d'un rôle accru de l'UE (capacité de régulation transférée des Etats nationaux à l'UE). Selon Majone, les acteurs principaux changent également : hauts fonctionnaires, partis, ministres pour l'Etat interventionniste ; experts, juges, groupes d'intérêts porteurs d'une cause spécifique pour l'Etat régulateur.

Patrick Hassenteufel a proposé de cette évolution une thèse plus générale (2008) : l'Etat régulateur repose sur deux phénomènes conjoints : (a) dédifférenciation (au sens où l'Etat s'appuie sur d'autres modes de régulation sociale) : l'Etat délègue – fait faire plus qu'il ne fait - ; il pilote et oriente plus qu'il ne met en œuvre ; (b) redifférenciation (au sens où l'Etat se reconstruit des modes d'intervention) : il développe ses capacités d'action : par des contrôles, de l'audit, du benchmarking, des agences, des d'intervention) : il développe ses capacités d'action : par des contrôles, de l'audit, du *benchmarking*, des agences, des pratiques d'évaluation. Une telle logique n'est bien évidemment pas sans parenté avec la diffusion des techniques du NPM (new public management), avec la diffusion de nouvelles techniques, telles que la séparation entre commanditaires et fournisseurs (*auspices and providers*), avec un Etat déléguant les fonctions à des opérateurs externes (Bouckaert & Pollitt, 2004).

II. LES ETATS REGULATEURS ENTRE CONTRADICTIONS ET DIVERSITE

Le risque est d'adopter une lecture à la fois mécaniste et évolutionniste des transformations contemporaines, les interprétant comme la fin d'un type d'intervention et l'ouverture d'une nouvelle période. En fait, il faut d'abord souligner le poids des trajectoires nationales différentes : il n'y a pas un Etat régulateurs, mais des Etats régulateurs variant fortement entre les contextes nationaux. Ensuite, on n'observe pas, comme on le verra, une substitution d'un modèle d'intervention à un autre mais plutôt à une hybridation.

1. Des trajectoires nationales contrastées

Certains travaux ont pu cependant montrer que les indépendances, fonctions, lien avec l'Etat et le marché de ces différentes agences étaient susceptibles de varier selon les secteurs et les pays, impliquant dès lors des types d'Etats régulateurs différents. Moran (2002) souligne que le sens de l'Etat régulateur est foncièrement différent aux Etats-Unis et en Grande Bretagne : dans le premier cas, « l'Etat régulateur », c'est la forme particulière de l'intervention publique avec la création d'agences spécialisées chargées de contrôler des pans de l'activité économique lors de l'après New Deal (et tous les enjeux associés aux capacités de régulation de l'Etat) tandis que dans le second, ce sont les nouvelles formes d'interventions publiques nées des contradictions du thatchérisme, cherchant simultanément à défaire et centraliser le contrôle étatique.

Au sein-même des pays européens, la démonstration la plus claire des trajectoires nationales différentes a été apportée par Thatcher (2007) à propos de la France et du Royaume Uni. Bien que les deux pays se soient dotés d'agences de régulation autonomes de façon relativement similaires, celles-ci ont des rôles, des compositions, et des stratégies différentes. En GB, les IRAs sont installées tôt dès les années 1980 dans un marché privatisé. En France, les Iras sont installées plus tard, dans les 90's, pour se conformer aux directives européennes, sans que les groupes soient privatisés. Thatcher s'appuie notamment sur le rôle de la CRE (en matière d'énergie) et de l'ART en matière de télécommunications. Il montre, dans la lignée des travaux ayant souligné la diversité des formes de capitalisme, que ces agences indépendantes s'insèrent dans les relations institutionnalisées entre Etat et marché. Les compositions diffèrent : peu d'élus dans les deux cas, mais des membres issus des grands corps en France, des responsables issus du privé en GB. Les compétences diffèrent également. En France, l'Etat conserve des moyens d'action indirects (par les opérateurs comme EDF), mais aussi en fixant les prix ou en autorisant ou interdisant des fusions. En Grande Bretagne, les pouvoirs sont très largement délégués par le gouvernement. C'est en définitive la stratégie globale qui diffère. En France, il s'agit d'une libéralisation à reculons, avec une logique de protection du marché intérieur, alors qu'en Grande Bretagne, il s'agit d'une stratégie de libéralisation centrée la mise en place d'un marché concurrentiel (pas de blocage, par ex. du rachat d'entreprises anglaises par des entreprises internationales). En France, l'orientation de libéralisation n'est pas au cœur de la politique entreprise, ces agences se combinent avec la logique traditionnelle d'Etat interventionniste. Par exemple, en matière de télécommunications, la mise en concurrence pour la licence 3G a consisté en un concours de beauté (avec un prix fixé à l'avance) plutôt qu'une enchère, qui a vu – à la différence de la Grande Bretagne – une concurrence entre grandes entreprises françaises. La Commission de régulation de l'électricité a poussé par une libéralisation progressive du marché de l'électricité tout en protégeant EDF.

Cette logique de libéralisation très contrôlée dans le cas français attire l'attention sur un phénomène central, qui limite considérablement la validité du qualificatif d'Etat régulateur, tout au moins pour le cas français : l'Etat conserve constamment des modes d'intervention directs dans l'économie (même si le circuit se complique). Soutien à France Télécom au bord de la faillite en 2002, à Alstom en 2003 constituent des exemples classiques de l'interventionnisme protecteur de l'Etat. Le mécano industriel est une constante du modèle français : incitation à la fusion entre Aventis et Sanofi en 2004 (pour les protéger de Novartis) pour former un grand groupe pharmaceutique national ou encore fusion entre Gaz de France et Suez initiée pour protéger Suez d'un risque d'OPA hostile. Les interventions récentes pour protéger le système bancaire ou encore pour soutenir une industrie automobile en difficulté, maintenant une longue tradition française de patriotisme économique (Clift, 2012).

2. Maintien des Etats sociaux et logique régulatrice

La thèse de l'Etat régulateur ne présuppose pas explicitement le déclin des Etats sociaux, mais elle le suggère fortement : si l'Etat n'est plus interventionniste, il limite son activité à la régulation de l'économie... et se désengage du social. Or, de nombreux travaux ont montré que c'était une évolution contraire qui s'était produite : les Etats sociaux se maintiennent, même s'ils ont de plus en plus de difficulté à se financer. De nombreux travaux ont montré la résilience des Etats sociaux, et même dans un contexte économique tendu, la part croissante des dépenses publiques au sein du PIB. Significativement, même les pays censés être les plus volontaristes en termes de réformes des prestations sociales (les Etats-Unis et la Grande Bretagne) ne sont pas parvenus à réduire massivement les allocations chômage, retraite ou maladie, tant étaient fortes l'inertie administrative interne ou encore les clientèles institutionnelles constituées (Pierson, 1996).

Certains auteurs ont même suggéré un phénomène inverse : l'Etat en se retirant de la régulation de l'économie va jouer un rôle de compensation accrue sur le plan social. C'est ici la thèse de « l'Etat anesthésiste » suggérée par Jonah Levy (2008) : l'Etat se désengage de l'économie, laissant se déployer une logique de libéralisation, mais en contrepartie conduit des politiques sociales de compensation (en matière de chômage ou de retraite). Entre 1984 et 1999, le nombre de salariés relevant d'un programme public pour l'emploi (retraite anticipée, formation professionnelle, emploi public subventionné, emploi privé subventionné) passe de 1.2 million à environ 3 millions. Les dépenses sociales passent de 21.3 % du PIB en 1980 à 29.5 % en 1998. On retrouve ici un mécanisme déjà exposé par Polanyi (1944) : en contrepartie de la logique de libéralisation, sont amplifiées les mesures de compensation sociale visant à rendre le renforcement du marché politiquement acceptable.

Faut-il pour autant penser que ces Etats sociaux sont restés congelés (*frozen*), imperméables à tout changement ? C'est tout l'intérêt des travaux conduits par Patrick Hassenteufel que d'avoir montré que, dans le domaine de la santé, le maintien de l'investissement public s'était accompagné de la transformation de l'action étatique dans un sens régulateur (Hassenteufel, 2011) : mise en place d'agences produisant des standards et normes, création d'organismes d'audits, contrôle de la répartition des financements, nouveaux outils de pilotage du système de soins (à l'instar des agences régionales de santé en France). L'Etat ne se substitue pas aux autres acteurs mais les encadre plus étroitement. Dès lors, dans ce domaine, l'installation d'Etats régulateurs signifie bien plutôt un renforcement des capacités de contrôle de l'Etat sur les partenaires sociaux.

3. L'Etat régulé (Braithwaite, 2008)

Les transformations du capitalisme ont également pu modifier le positionnement des Etats eux-mêmes. C'est notamment le cas pour un certain nombre d'Etats rendus fragiles par les mutations du capitalisme. Les Etats sont ici moins régulateurs que régulés par le poids des grandes firmes transnationales ou encore par les organisations supranationales. On peut ici penser au cas de la Grèce, en danger de faillite permanente et sous le regard continu des marchés financiers. Une telle situation, originale pour l'Europe contemporaine, attire l'attention sur un phénomène plus large : le poids joué par les grandes organisations financières dans les restructurations étatiques, ce dont témoigne le rôle joué par le FMI ou la Banque mondiale.

Plus largement, on peut ici jouer le rôle par de grandes organisations privées en matière de régulation, missions que les Etats confient parfois à ces agences : c'est ainsi que les 4 grandes agences comptables mondiales, disposant de ressources techniques et humaines considérables, se situent dans une position asymétrique dans de nombreux pays en voie de développement.

Conclusion :

1. On ne passe pas d'un Etat producteur (pur) à un Etat régulateur (pur). On ne compte pas d'Etats qui se contentent d'agir indirectement, de fixer des standards et de veiller à la bonne information des acteurs. Les Etats maintiennent des moyens d'intervenir dans l'économie, qu'ils utilisent sporadiquement, et qui peuvent aller du mécano industriel au plan de sauvetage bancaire.
2. Le passage de l'Etat producteur à l'Etat régulateur ne signifie pas le déclin des Etats mais plutôt leur transformation. Il a pour conséquence une transformation des arrangements entre intérêts, du rapport entre Etat et capitalisme. L'Etat régulateur développe de nouveaux moyens d'actions : l'audit, le *benchmarking*, l'évaluation.
3. On observe de fortes variations en fonction des traditions historiques et des moyens d'action des Etats. Les Etats résistent (Cohen, 2003), mais de façon très variable en fonction de leurs ressources et moyens d'actions. Même entre les pays européens, on observe des variations ce que le contraste entre France et Royaume Uni illustre de façon emblématique.

VI - Epreuve orale de leçon

Jury : Maya Beauvallet-Bacache, Céline Braconnier, Frédéric Carluer, Jézabel Couppey, Matthieu De Oliveira, Yvonne Guichard-Claudic, Jean-Louis Lenhof, Jacques de Maillard, Olivier Mazade, Pierre Merle

Rapporteur : Frédéric Carluer

6.1. Les résultats : distribution des notes

60 candidats (+1 défaut et 2 absents)

Note la plus basse : 05 ; la plus haute : 17

Note	candidats	effectif cumulé
3 à 4	2	2
5 à 7	13	15
8 à 10	17	32
11 à 13	20	52
14 et 15	5	57
16 et +	3	60

Moyenne générale : 10,08/20 (9,58 en 2011)

Moyenne des admis : 11,40/20 (11,22 en 2011)

Note minimale : 03 ; note maximale : 18.

Note la plus basse parmi les candidats admis (4 personnes concernées) : 07.

6.2. Liste des sujets

- Trop de finance ?
- Pourquoi et comment les banques sont-elles réglementées ?
- Peut-on empêcher les bulles spéculatives ?
- Crises financières
- Les politiques de ciblage d'inflation ont-elles été remises en cause par la crise ?
- Que signale le prix?
- La concurrence est-elle toujours optimale?
- Les politiques publiques culturelles
- Apports et limites de la TVA
- Motivation et Incitations au travail
- L'emploi public, un emploi spécifique?
- Marché ou norme: comment protéger l'environnement?
- La réforme de l'Etat
- Dette publique et cycle économique
- Convergence des pays, divergence des régions ?
- Les délocalisations
- Peut-on encore parler de politique d'aménagement du territoire ?
- Les firmes multinationales contre les Etats ?
- Les politiques industrielles nationales ont-elles encore une raison d'être en Europe ?

- Les économies basées sur les matières premières
- Le chômage frictionnel
- Keynes versus Schumpeter
- Hayek versus Myrdal
- Le *free riding*
- Les BRICS et l'économie mondiale
- PME et emplois
- Economie-monde et mondialisation
- Qu'est-ce qu'une décision « optimale » ?
- Droits de propriété et croissance
- Les pays en développement à la croisée des chemins
- Les entreprises-réseaux
- *Made in France*
- Hiérarchie et productivité dans les organisations
- Sport et société
- Les âges de la vie
- Les élites politiques
- Sondages et démocratie
- L'avenir des partis politiques
- Les régimes autoritaires
- Les phénomènes ségrégatifs
- L'empirisme
- Les politiques éducatives contemporaines
- Le mérite et la justice : quelles relations ?
- Comment définir la pauvreté ?
- La bourgeoisie aujourd'hui
- La bureaucratie est-elle un obstacle à la démocratie ?
- L'ascenseur social est-il en panne ?
- La sociologie des relations conjugales
- L'actualité des analyses de Tocqueville
- La sociologie politique de Max Weber et sa postérité
- Les solidarités intergénérationnelles aujourd'hui
- Le sociologue et le sens commun
- Inégalités spatiales, inégalités sociales
- De l'assistance à l'assurance
- Ethique de la responsabilité, éthique de la conviction
- La rationalisation
- Jugement de valeurs, rapport aux valeurs
- Travail et émancipation
- La famille est-elle en déclin ?
- Démocratie et développement
- Peut-on parler de nouveaux mouvements sociaux ?
- Peut-on parler de la fin des idéologies ?
- Nos sociétés deviennent-elles anomiques ?
- La place du déterminisme en sociologie

6.3. Commentaires et recommandations

Les prestations orales des candidats se sont clairement améliorées dans l'ensemble d'une année sur l'autre, comme en témoigne la hausse d'un demi-point de moyenne à cette épreuve de leçon (qui plus est pour 60 candidats au lieu de 43). La qualité des plans rétroprojetés s'est sensiblement bonifiée et la gestion du temps est mieux maîtrisée (les meilleurs exposés se situaient entre 35 et 40 minutes), même si trop de candidats sont encore trop dépendants de leurs notes écrites. Les membres du jury ont récompensé les candidats qui ont su prendre de la hauteur par rapport à ces dernières et faire preuve de qualités pédagogiques (le fait de présenter sa leçon debout est sans doute ici un avantage).

En ce qui concerne les contenus scientifiques, des lacunes importantes existent encore. Si elles ont paru moindres cette année tant pour les auteurs classiques que pour le questionnement des faits historiques, les travaux de recherche récents (en particulier en économie), vulgarisés dans des revues telles les Cahiers français ou les rapports du CAE, restent en revanche quasi inconnus. C'est malheureusement aussi le cas des données macro- et microéconomiques qui font l'actualité et sont bien retracées dans des supports aussi divers que Les Echos, les Données sociales, différents « Bilan » ou « états de la France » ou du monde...

Enfin, une majorité de candidats semble avoir utilisé cette année, de manière stratégique, la base informatique (présence d'un ordinateur en salle avec le fichier excel idoine) recensant, par auteur et par titre, l'ensemble des 3000 ouvrages et revues du concours.

Si la leçon reste l'épreuve phare de l'oral (coefficient 5 sur 10), une mauvaise note n'est cependant pas irrémédiable puisque 4 candidats ayant eu 07/20 ont été admis, mais une bonne note (par exemple 14) n'est pas non plus gage de réussite au final. Toutefois, aucun des 20 premiers lauréats n'a eu moins de 11/20 à cette épreuve.

VII - Epreuve orale de Dossier

Jury : Alain Beitone, Philippe Deubel, Catherine Fenet, Marc Montoussé, Pierre-Olivier Perl.

Rapporteur : Marc Montoussé

7.1. Nature et déroulement de l'épreuve

Cette épreuve se déroule en deux parties : un commentaire de dossier portant sur un problème économique et social d'actualité et une interrogation portant sur la compétence Agir en fonctionnaire de l'Etat et de façon éthique et responsable.

L'épreuve est définie par le texte officiel suivant :
« 2° L'épreuve se déroule en deux parties. La première partie est notée sur 15 points, la seconde sur 5 points (durée de la préparation : quatre heures ; durée de l'épreuve : une heure maximum ; coefficient 3).

Première partie : commentaire d'un dossier portant sur un problème économique ou social d'actualité, suivi d'un entretien avec le jury (commentaire : vingt-cinq minutes ; entretien : quinze minutes maximum).

Seconde partie : interrogation portant sur la compétence Agir en fonctionnaire de l'Etat et de façon éthique et responsable (présentation : dix minutes ; entretien avec le jury : dix minutes).

Le candidat répond pendant dix minutes à une question, à partir d'un document qui lui a été remis au début de l'épreuve, question pour laquelle il a préparé les éléments de réponse durant le temps de préparation de l'épreuve. La question et le document portent sur les thématiques regroupées autour des connaissances, des capacités et des attitudes définies, pour la compétence désignée ci-dessus, dans le point 3 les compétences professionnelles des maîtres de l'annexe de l'arrêté du 12 mai 2010.

L'exposé se poursuit par un entretien avec le jury pendant dix minutes. »

7.2. Les résultats : distribution des notes

- Moyennes :
 - o Partie commentaire de dossier : moyenne des admissibles : 7,91/15 (8,54 en 2011) ; moyenne des admis : 9,43/15 (10,09 en 2011)
 - o Partie « agir en fonctionnaire... » : moyenne des admissibles : 2,58/5 (3,20 en 2011) ; moyenne des admis : 3,20/5 (3,74 en 2011)
 - o Ensemble de l'épreuve : moyenne des admissibles : 10,48/20 (11,78 en 2011) ; moyenne des admis : 12,63/20 (13,83 en 2011).
- Note minimale : 03 ; note maximale : 20.

- Distribution des notes :

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		3	3	4	3	1	6	3	9	4	5	6	3	2	2		4		2

7.3. Commentaires et recommandations

7.3.1. Partie de l'épreuve commentaire de dossier

Comme en témoignent les notes obtenues par les candidats, l'épreuve de dossier a été globalement bien réussie.

Les remarques qui suivent reprennent pour partie celles contenues dans les rapports précédents.

- A quelques exceptions près, les candidats ont bien géré le temps de leur exposé (25 minutes maximum) ; les plans étaient généralement bien présentés (le plus souvent à l'aide d'un transparent – ce qui est d'ailleurs conseillé), puis respectés.
- La majorité des candidats ont manifesté une bonne aisance orale ; on rappellera toutefois l'importance de regarder les membres du jury et de ne pas lire son exposé.
- Sur le fond, la qualité des prestations tient surtout au degré de prise en compte du dossier, à sa contextualisation historique et théorique et à sa mise en perspective analytique. Les moins bons exposés se sont limités à une restitution plate du texte, sans perspective critique ni arrière-plan théorique ou illustration pertinente. C'est sans doute le défaut majeur et le plus courant : beaucoup de candidats ne parviennent pas à dépasser un simple compte-rendu du texte pour s'en servir comme support d'une réflexion sur ses enjeux actuels ou sur sa place dans l'histoire de la pensée. Ils en restent alors à une forme de reformulation se limitant parfois à la paraphrase. Si l'appui sur le texte est essentiel, les candidats doivent s'en éloigner pour l'analyser et le mettre en perspective, le resituer sans les débats scientifiques qui traversent la discipline et montrer la portée et l'enjeu des arguments présentés dans les documents. Il est utile de mobiliser des connaissances supplémentaires afin de montrer en quoi l'article constitue un apport face à l'existant.

Les lacunes principales se manifestent au niveau de l'entretien. Il est inadmissible que les candidats ne connaissent pas les fondamentaux : indicateurs démographiques, mécanismes microéconomiques, grandeurs approximatives des grands agrégats... Les connaissances théoriques, en économie notamment, sont effectivement trop souvent superficielles. Elles ne résistent parfois pas à des demandes d'explications, ce qui traduit des insuffisances au niveau de l'acquisition des compétences de base en microéconomie (certains candidats sont incapables de tracer une courbe de coût marginal !) et en macroéconomie. Les candidats doivent être réactifs face à des questions relevant des différents champs disciplinaires (économie, sociologie, sciences politiques, histoire économique et sociale). De nombreux candidats manquent singulièrement de culture historique et sont incapables de situer dans le temps des événements marquants (hyperinflation allemande, rapport Villermé,...). Il est aussi attendu des candidats qu'ils connaissent certains ordres de grandeur (PIB, taux de chômage, taux d'inflation...).

On conseillera aux candidats de ne pas évoquer au cours de leur exposé des noms d'auteurs et de théories qu'ils ne maîtrisent pas ou très peu. Par ailleurs, il vaut mieux reconnaître une lacune plutôt que de vouloir avoir réponse à tout en essayant de masquer une ignorance par une rhétorique sans contenu.

Au total, le jury conseille aux candidats :

- de prendre une certaine distance, un recul critique par rapport au texte proposé ; il faut le mettre en perspective en mobilisant leurs connaissances sur le thème du dossier ;
- d'acquérir les compétences scientifiques nécessaires (c'est-à-dire de haut niveau académique) dans les différents champs disciplinaires sans bien évidemment omettre l'histoire économique et sociale des XIX^{ème} et XX^{ème} siècles.

Dossiers traités par les candidats :

Economie :

- C. Aubertin, F.-D. Vivien, « Le développement durable. Enjeux politiques, économiques et sociaux », *La Documentation française*, Paris 2010, Coll « Les Etudes ».
- P. Artus, J. Mistral et V. Plagnol, « Réformer le système international », *Rapport du conseil d'Analyse Economique*, n°99, Septembre 2011.
- M. Geraci, « Le lien entre pension et revenus d'activité : une comparaison entre les principaux pays de l'OCDE », *Economie et Statistiques*, n°441-442, 2011.
- S. Longuet, « L'entrepreneur et la coordination. Les limites paradoxales des approches autrichiennes », *Revue Française de Socio-Économie*, 2011/1 n° 7, p. 103-121.
- J.-P. Pollin, « Le dérapage des dettes publiques en questions. Un essai d'inventaire », *Revue économique*, 2011/6 Vol. 62, p. 981-1000.
- E. Laurent, J. Le Cacheux, « Taille des pays et stratégies de croissance », *Revue de l'OFCE*, 2010/1 n° 112, p. 171-190.
- Ph. Briard, « La situation des bénéficiaires du RSA sur le marché du travail fin 2010 », *DARES Analyses*, n°014, mars 2012.
- J. Schumpeter, « Le crépuscule de la fonction d'entrepreneur », *Capitalisme, socialisme et démocratie*, 1942, traduction française, Editions Payot.
- C. Beaumel, P. Breuil-Genier et F. Daguet, « Les âges de la vie : vingt ans d'évolution », *INSEE*, Hommes-femmes regards sur la parité, Coll. INSEE Références, 2012.
- A. Cartapanis, « Est-ce réellement une bonne idée de vouloir réduire les déséquilibres globaux en temps de crise ? », *Revue d'économie financière*, n° 103, octobre 2011.
- Centre d'analyse stratégique, « Le calcul du risque dans les investissements publics », *Note de synthèse*, n° 233, juillet 2011.
- DARES, « Les écarts de salaire entre les hommes et les femmes en 2009 », *DARES Analyses*, n° 016, Mars 2012.

Sociologie :

- E. Durkheim, « L'individualisme et les intellectuels », *Revue bleue*, 1898.
- O. Donnat, « Les pratiques culturelles des français à l'ère numérique », *Culture Etudes*, n° 2009-5.
- E. Albérola, L. Gilles et F. Tith, « Les effets du RSA peu perceptibles par les bénéficiaires », *Consommation et modes de vie*, n°250, avril 2012.
- D. King et P. Le Galès, « Sociologie de l'Etat en recomposition », *Revue Française de sociologie*, n° 523, 2011/3 (extraits).
- G. Henri-Panabière, « Elèves en difficulté de parents fortement diplômés. Une mise à l'épreuve empirique de la notion de transmission culturelle », *Sociologie*, n°4, vol.1, 2010.
- D. Schnapper, « L'expérience-enquête au Conseil constitutionnel. Réflexion sur la méthode », *Sociologie*, 2011, n°3, vol.2, 295-309.
- S. Langlois, « Nouvelles orientations en sociologie de la consommation », *L'Année sociologique*, PUF, 2002/1- Vol.52, pages 83 à 103.

- D. King, R. C. Lieberman, « L'État aux États-Unis : nouvelles perspectives de politique comparée Pour en finir avec le mythe de l'État « faible » », *Revue française de sociologie*, 2011/3 N° 523, p. 481-507.
- C. Bessy, E. Marchal, « Le rôle des réseaux et du marché dans les recrutements », Enquête auprès des entreprises, *Revue Française de Socio-Économie*, 2009/1 n° 3, p. 121-146.
- C. Gilbert, E. Henry, « La définition des problèmes publics : entre publicité et discrétion », *Revue française de sociologie*, 2012/1 N° 531, p. 35-59.
- E. Darras, « Les causes du peuple. La gestion du cens social dans les émissions-forums », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2011/1 n° 186-187, p. 94-111.

7.3.2. Partie de l'épreuve « Agir en fonctionnaire de l'Etat... » :

Le candidat répond pendant dix minutes à une question, à partir d'un document. L'exposé se poursuit par un entretien avec le jury pendant dix minutes. La première partie de l'entretien porte sur le thème de l'exposé ; ensuite le jury pose une nouvelle question sur un autre thème.

Cette épreuve, « Agir en fonctionnaire de l'Etat et de façon éthique et responsable », peut porter sur des domaines divers : droit et obligations des fonctionnaires, principes du service public, vie scolaire, vie pédagogique, évaluation...

Il n'est pas attendu des candidats qu'ils aient une connaissance pointue des différents textes réglementaires. Au-delà des connaissances institutionnelles minimum, ils doivent savoir rendre compte de façon pertinente des obligations des fonctionnaires et des valeurs fondatrices du service public d'éducation ; on attend une réflexion sur le système éducatif et une attitude pragmatique face aux différentes situations auxquels les professeurs peuvent être confrontés.

Le candidat est évalué sur ses connaissances et la qualité de sa réflexion personnelle. Le jury n'attend pas des réponses convenues et artificielles ; le candidat doit donc veiller à la cohérence et à la sincérité de ses propos. Lors de l'entretien il doit savoir faire preuve de capacité d'écoute et de réactivité en évitant toute précipitation qui pourrait l'amener à faire des réponses toutes faites et peu réfléchies. Il est attendu du candidat qu'il soit capable de se projeter correctement dans la fonction qu'il souhaite occuper.

Thèmes traités par les candidats :

- Les expérimentations
- L'égalité des filles et des garçons
- La procédure d'orientation
- Les enseignements d'exploration
- L'enseignement de l'éducation civique
- Le socle commun de connaissances et de compétences
- L'obligation de réserve
- L'obligation de discrétion professionnelle d'information au public
- L'obligation d'obéissance hiérarchique
- Le contrôle des absences
- Le conseil de classe
- La prise en compte la diversité des élèves
- L'évaluation des élèves
- Le travail en équipe et la coopération avec les parents et les partenaires de l'école
- Le principe de laïcité
- Le principe de neutralité
- Le conseil pédagogique

Exemples de sujets « Agir en fonctionnaire de l'Etat et de façon éthique et responsable »

Exemple 1 :

Document : Obligation d'obéissance hiérarchique

Loi n°83.634 du 13 juillet 1983, article 28. Le fonctionnaire "*doit se conformer aux instructions de son supérieur hiérarchique, sauf dans le cas où l'ordre donné est manifestement illégal et de nature à compromettre gravement un intérêt public.*" Le refus d'obéissance équivaut à une faute professionnelle.

La subordination hiérarchique impose également de se soumettre au contrôle hiérarchique de l'autorité supérieure compétente et de faire preuve de loyauté dans l'exercice de ses fonctions. Le devoir d'obéissance impose enfin au fonctionnaire de respecter les lois et règlements de toute nature.

Source : Direction générale de l'administration et de la fonction publique (site Internet)

Présentation de la situation :

Un enseignant pense que les décisions prises par son chef d'établissement en matière de lutte contre la violence à l'école risquent d'être inefficaces, voire contre-productives.

Question :

En présentant l'attitude que peut adopter l'enseignant, vous expliquerez plus généralement comment l'obéissance hiérarchique s'exerce pour les professeurs du second degré.

Exemple 2 :

Document : Contrôle des absences

La surveillance repose, en tout premier lieu, sur le contrôle de la présence des élèves. L'établissement doit donc s'assurer de cette présence pendant toute la durée du temps scolaire, hormis les temps libres couverts par des autorisations d'entrée et de sortie délivrées en application du règlement intérieur.

Le contrôle et le traitement des absences, ainsi que le suivi de l'absentéisme, doivent s'effectuer selon les modalités prévues par la circulaire n° 2004-054 du 23 mars 2004 relative au contrôle et à la promotion de l'assiduité des élèves soumis à l'obligation scolaire.

Les autorisations d'absence et de sortie non prévues par le règlement intérieur ne peuvent être accordées que par le chef d'établissement sur demande écrite des parents. En cas de nécessité impérieuse, le chef d'établissement peut également autoriser un élève à quitter l'établissement après avoir, si possible, prévenu ses représentants légaux.

Si un élève s'absente sans l'une de ces autorisations, la famille - avisée par le chef d'établissement - doit faire connaître aussitôt les motifs de cette absence. Au lycée, l'élève majeur peut justifier lui-même de ses absences. Mais, dans tous les cas, le chef d'établissement apprécie la valeur des motifs invoqués et prend, s'il y a lieu, les mesures appropriées qui sont celles inscrites au règlement intérieur lorsque celui-ci les a expressément prévues pour répondre à des situations de ce type. [...]

Au lycée, les perturbations constatées dans l'assiduité d'un élève de plus de 16 ans - telles qu'absences répétées ou abandon d'études - sont à porter à la connaissance des parents ou des responsables légaux, si l'élève est à leur charge.

Source : Ecole supérieure de l'Education nationale (site Internet)

Présentation de la situation :

Un élève de plus de 18 ans est fréquemment absent à votre cours.

Question :

Quelle attitude adoptez-vous ? Comment et avec qui le professeur doit-il travailler pour réduire l'absentéisme ?

VIII - Rapport sur l'épreuve orale de mathématiques et statistiques appliquées aux sciences sociales

Jury : Eric Barbazo, Christine Dhers, Bernard Egger, et Laurent Piccinini.

Rapporteur : Christine Dhers

8.1. Déroulement et objectifs de l'épreuve

L'épreuve orale de mathématiques, affectée d'un coefficient 2 et d'une durée de 30 minutes est précédée d'une préparation de 1h30, sans consultation possible de documents.

Les candidats ont à leur disposition : des papiers spéciaux spécifiques (*papier millimétré, papier semi-log, papier log-log...*), des calculatrices (*Texas Instrument 82 Stats et Casio Graph 35+*).

Cette épreuve est articulée autour d'un objectif double : d'une part, s'assurer que le candidat maîtrise les concepts et les outils mathématiques et statistiques utiles à un enseignant de sciences économiques et sociales de l'enseignement secondaire ou de classes préparatoires et d'autre part mesurer l'acquisition d'une culture mathématique et statistique nécessaire à la compréhension des théories et analyses socio-économiques quantitatives. Le jury attend des candidats qu'ils relient les outils mathématiques, leurs rôles, leurs manipulations et leurs interprétations économiques.

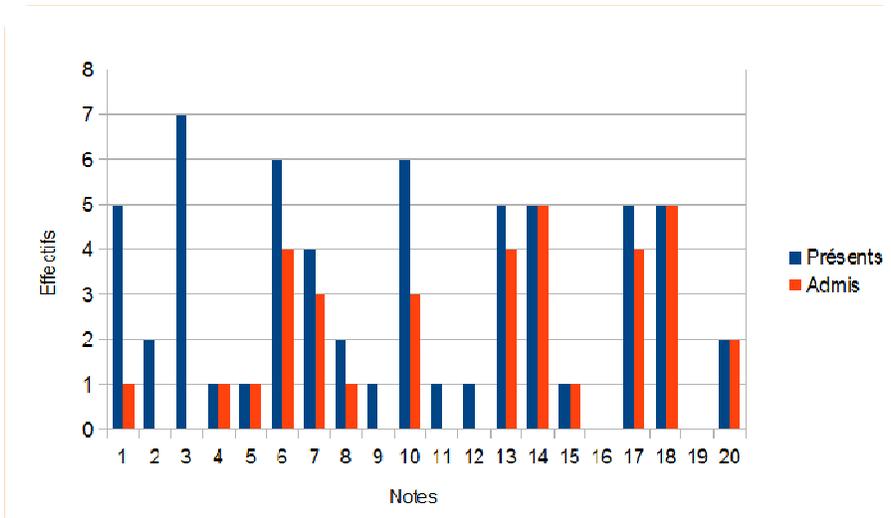
Chaque candidat traite un sujet composé d'une question et de deux exercices portant sur des domaines différents du programme comme l'analyse, l'algèbre linéaire, les probabilités ou les statistiques. Un échantillon des sujets proposés est donné en annexe du présent rapport.

Les exercices sont assez longs et il est difficile de les finir durant le temps de préparation. Néanmoins, on peut avoir une excellente note même avec un exercice incomplet. Le jury prend largement en compte la réactivité du candidat aux informations qu'il lui fournit.

La question de cours qui débute l'interrogation est très courte et a pour objectif d'évaluer la connaissance des outils mathématiques élémentaires et fondamentaux, comme les pourcentages, les coefficients multiplicateurs, les indices, les indicateurs statistiques (moyennes, écart-type, médiane, quartiles) et les calculs de probabilité (espérance, variance) les plus courants. Toute notion figurant dans le programme officiel peut être abordée dans une question de cours.

8.2. Résumés statistiques et analyse de la série des notes obtenues

Candidats admissibles	Présents	Moyenne	Ecart type	Médiane	1°quartile	3°quartile
63	60	9,6	5,8	10	4,5	14
	Admis	Moyenne	Ecart type	Médiane	1°quartile	3°quartile
	35	12,2	5,1	13	7	17



Si les moyennes sont comparables à celles de l'année 2011, les écarts-type ont augmenté, montrant encore une très grande hétérogénéité des candidats.

Le jury attire l'attention des candidats sur l'importance de cette épreuve de mathématique comme le montre la superposition des deux diagrammes en bâtons précédents. En outre, sur les 23 candidats ayant obtenu une note supérieure ou égale à 13 en mathématique, seuls deux n'ont pas été admis.

8.3. Commentaires du jury et conseils aux futurs candidats

Un certain nombre de candidats semble assez peu préparé à cet oral de mathématique comme le confirme les 16 notes inférieures ou égales à 5. Nous conseillons vivement aux futurs candidats de ne pas négliger leur formation en mathématique.

Trop de candidats ne maîtrisent pas des notions élémentaires exigibles d'élèves de Terminales ES. Ainsi, par exemple, la dérivation, le calcul d'une élasticité-point et l'interprétation du résultat numérique en termes de variations relatives, la manipulation des fonctions logarithme, exponentielles de base e et de bases quelconques.

En ce qui concerne les calculs, les candidats doivent s'attacher à maîtriser l'utilisation d'une calculatrice, pour mener des calculs classiques, déterminer des paramètres statistiques en utilisant les listes de la calculatrice (moyenne, variance, droite de régression), ou pour inverser une matrice.

Il est rappelé également que les candidats doivent savoir lire et interpréter les sorties de logiciels (type utilitaire d'analyse Excel) dans le cadre de la régression linéaire simple ou multiple.

Notons enfin que douze candidats obtiennent une note supérieure ou égale à 17 (20 %), ce qui témoigne d'une bonne maîtrise des méthodes et des outils. Certaines prestations sont excellentes et les douze candidats ayant obtenu 17 sur 20 ou plus ont fait preuve d'une assimilation remarquable des notions abordées dans les sujets sur lesquels ils ont été interrogés.

Le jury recommande aux futurs candidats de tenir compte des quelques conseils qui suivent afin de réussir au mieux l'épreuve de mathématiques appliquées aux sciences sociales.

- Nous invitons les candidats de la session de 2013 à consulter les rapports du jury des années précédentes.

- Une bonne connaissance des programmes de l'enseignement secondaire **est indispensable** y compris des nouveaux programmes (voir Bulletin Officiel Spécial n°8 du 13 octobre 2011), qui donnent une place plus importante aux probabilités.
- Le jury tient le plus grand compte de la clarté de l'exposé et valorise la prestation orale du candidat. Certaines notes très convenables ont été attribuées à des candidats qui, après obtention de résultats erronés à l'issue de leur préparation, ont su les remettre en question, les corriger et mettre ainsi en évidence une réactivité et un esprit critique nécessaires à l'exercice de l'enseignement. Cependant, connaître une « formule », même exacte, est souvent insuffisant ; le jury attend qu'elle soit comprise et que le candidat puisse la commenter, l'expliquer, voire la démontrer dans certains cas simples. Enfin, la nature orale de l'épreuve permet au candidat de ne pas écrire au tableau l'intégralité de ses résultats ou de ses calculs intermédiaires. Un bon équilibre entre commentaires oraux et résultats écrits est apprécié du jury et facilite au demeurant la bonne gestion du temps par le candidat.
- Des réponses imprécises voire incompréhensibles constituées d'une liste de mots sans lien les uns avec les autres ne sont pas recevables. En particulier, pour la question, le jury attend une réponse claire et précise avec des arguments mathématiques. Par exemple, à la question concernant le coefficient de variation, on peut répondre qu'il s'agit d'un paramètre statistique qui permet de comparer les dispersions de deux séries dont les valeurs ont des ordres de grandeurs différents et en donner la formule pour le calculer ; cette réponse est minimale.
- Savoir manipuler correctement une calculatrice évite d'avoir à mener à la main des calculs fastidieux et permet souvent de vérifier ses résultats. Il est vivement conseillé de s'entraîner à la manipulation des listes qui donnent rapidement des résultats statistiques. Pour améliorer sur ce point l'égalité de traitement entre les candidats, le jury interdit l'usage d'une calculatrice personnelle. Rappelons que, deux types de calculatrice sont mis à disposition des candidats (TI 82 Stats et Casio Graph 35+).
- Le jury tient à souligner ici un certain nombre de compétences importantes que les candidats doivent s'attacher à maîtriser :
 - Statistiques descriptives : paramètres classiques, coefficient de variation, concentration (Indice de Gini, Médiale). Représentation d'un histogramme dans le cas de classes d'amplitudes inégales.
 - Fonctions numériques d'une variable : fonction logarithme népérien, dérivation d'une fonction définie avec des paramètres
 - Convexité et dérivée seconde.
 - Primitives, passage d'une fonction de coût marginal à une fonction de coût total. Techniques d'intégration.
 - Fonctions de plusieurs variables : dérivées partielles, optimisation, multiplicateur de Lagrange.
 - Suites arithmético-géométriques.
 - Matrice : valeurs et vecteurs propres, diagonalisation.
 - Probabilités : lois de probabilité classiques, discrètes et continues (la loi normale est incontournable), lien entre fonction de répartition et densité de probabilité. Propriétés de l'espérance et de la variance. Tableau de contingence, loi d'un couple de variables aléatoires, lois marginales et conditionnelles.
 - Intervalles de confiance.
 - Théorie des tests d'hypothèse, formulation des hypothèses H_0 et H_1 , notions de risques de première et de seconde espèce, de p-value ; application à la régression, tests d'indépendance du χ^2 ou d'ajustement à une loi.

8.4. Résumé des principales notions figurant au programme de l'épreuve

(Cf. Bulletin Officiel de L'Éducation Nationale n°29 du 17 juillet 2003)

Le programme de mathématiques de première et terminale doit être très bien assimilé. S'ajoutent à ces contenus des approfondissements qui font partie du programme de Licence de sciences économiques et sociales ainsi que des programmes d'enseignement statistiques de second cycle.

Analyse :

- Fonction numérique d'une variable réelle : continuité, dérivabilité, tableau de variations, graphe, convexité. Primitives, calcul intégral. Développements limités, formule de Taylor.
- Fonction numérique de plusieurs variables : dérivées partielles, gradient, différentielle d'ordre 1 et 2. Intégrales doubles.
- Optimisation d'une fonction de plusieurs variables. Multiplicateurs de Lagrange.
- Suites : sens de variation, convergence. Suites récurrentes, suites arithmétiques et géométriques. Application aux mathématiques financières.

- Séries : définition, convergence, cas des séries de terme général : q^n , $\frac{q^n}{n!}$, $\left(\frac{1}{n}\right)^k$

Algèbre et géométrie :

- Espaces et sous-espaces vectoriels de dimension finie : bases, dimension.
- Applications linéaires : noyau, image, rang. Matrice d'une application linéaire.
- Opérations sur les matrices. Changement de base, diagonalisation.
- Résolution d'un système linéaire d'équations.
- Produit scalaire, distance, norme. Projection orthogonale.
- Equation de droites dans le plan, de plans dans l'espace.

Calcul des probabilités :

- Événements aléatoires, probabilité dans le cas d'un univers fini ou infini.
- Probabilités conditionnelles, théorème de Bayes, événements indépendants.
- Variables aléatoires discrètes ou continues. Fonction de répartition. Densité de probabilité.
- Moments centrés ou non centrés (moyenne, écart type). Espérance mathématique d'une fonction d'une variable aléatoire. Quantiles d'ordre p.
- Loi de probabilité de variables aléatoires usuelles : uniforme, binomiale, Poisson, gaussienne (normale), exponentielles. Théorème central limite.
- Variables aléatoires à valeurs dans \mathbb{R}^2 : loi du couple (cas discret ou continu), covariance, coefficient de corrélation linéaire.
- Matrice de variance covariance, de corrélation pour p variables aléatoires.

Statistique :

- Variable statistique unidimensionnelle (qualitative ou quantitative) : moyenne, écart type, coefficient de variation, de symétrie. Quartiles, quantiles d'ordre p. graphiques : diagrammes, boîtes à pattes (boxplot), histogrammes.
- Statistique descriptive multidimensionnelle :
 - Cas de p variables quantitatives : matrice de covariance, de corrélation linéaire, analyse en composantes principales, régression linéaire multiple.
 - Analyse des correspondances simples dans le cas de deux variables qualitatives.
- Statistique inférentielle :
 - Estimateur : propriétés, estimation ponctuelle ou par intervalle de confiance.

- Tests d'hypothèses : risques d'erreur, région critique. Application au test du chi-deux (ajustement à une loi, liaison de deux variables qualitatives)
- Modèle linéaire (cas de la régression linéaire simple ou multiple) : estimateur des moindres carrés, test de Student de signification des coefficients de régression.
- Lecture de sorties de logiciels dans le cas de traitements informatiques de données. Interprétation des résultats d'une analyse statistique unidimensionnelle ou multidimensionnelle de données socio-économiques.

Bibliographie :

- Tous manuels de mathématiques du second cycle de l'enseignement secondaire ainsi que de BTS tertiaire.
- BARNICHON (2008), *Mathématiques et statistiques appliquées à l'économie*, Paris, Bréal.
- BLAIR Jacques (1990), *Algèbre linéaire pour l'économie et les sciences sociales*, éditions universitaires
- BLUM Alain (1991), *Mathématiques et statistiques appliquées aux sciences sociales*, Paris, Bordas-Dunod
- BRESSOUD Etienne et KAHANE Jean-Claude (2008), *Statistiques descriptives avec Excel et la calculatrice*, Paris, Pearson Education
- DOLLO Christine et LUISET Bernard (1998), *Des concepts économiques aux outils mathématiques*, Paris, Hachette supérieur
- DUPONT, Bernard (1997), *Algèbre pour les sciences économiques*, Paris Armand Colin.
- MICHEL Philippe (1996), *Cours de mathématiques pour économistes*, Paris, Economica
- POUPALOIN Gabriel et PUPION Georges (2002), *Les mathématiques de l'économie*, Paris, Vuibert
- PY Bernard (1996), *Statistique descriptive : nouvelle méthode pour comprendre et réussir*, Paris, Economica.
- SOL Jean-Louis (1993), *Mathématiques : accès à l'université*, Paris Dunod.
- Plusieurs chapitres intéressants pour les économistes : TRUC, Jean-Paul (2012), *Précis de mathématiques et de statistiques*, Paris, Nathan
- Pour le plaisir : SCHWARTZ Daniel (1994), *Le jeu de la science et du hasard*, Flammarion.

8.5. Exemples de sujets proposés

Premier exemple : un sujet complet

Question

Définition et caractéristiques d'une loi de Poisson.

Quel rapport avec une loi binomiale ?

Exercice 1

Une entreprise veut faire un prêt de S euros auprès d'une banque au taux annuel composé r .

Le remboursement sera effectué en n années par annuités constantes égales à la somme a .

Le calcul de la banque

Si la banque avait placé la somme S au taux annuel r , elle aurait récupéré au bout d'une année la somme $S(1+r)$. L'entreprise a remboursé durant cette année la somme a , et donc ce qui lui reste à rembourser est la somme $S_1 = S(1+r) - a$.

Si par exemple $S = 100000\text{€}$, $n = 5$ ans et $r = 4\%$, avec une annuité fixée à 22000 €, au bout de la première année, le capital restant dû par l'entreprise sera égal à

$$S_1 = 100000 \times 1,04 - 22000 = 82000 \text{ €}$$

Pour la deuxième année, le même raisonnement s'applique avec la somme S_1 .

- 1) Justifier que $S_2 = 63280$ €.
- 2) Compléter le tableau suivant :

Capital restant dû		Annuités		
100000	104000	22000	82000	S1
82000	85280	22000	63280	S2
63280		22000		S3
		22000		S4
		22000		S5

Si le remboursement doit s'effectuer en 5 ans, la somme S_5 , qui est égale au capital restant dû au bout de la cinquième année devrait être égale à 0, ce qui n'est pas le cas.

La seule variable d'ajustement dans les calculs précédents est le montant de l'annuité a .

Si la durée de remboursement est de n années, il faut que le capital restant dû à l'issue de la $n^{\text{ième}}$ année, c'est-à-dire S_n avec les notations précédentes, soit égal à 0.

Détermination du montant de l'annuité

On se place à nouveau dans le cas général. L'entreprise emprunte une somme S au taux annuel r , avec des annuités constantes égales à a , et un remboursement en n années.

On appelle S_k le capital restant dû à l'issue de la $k^{\text{ième}}$ année.

On doit déterminer a pour obtenir $S_n = 0$.

- 1) Ecrire la relation qu'il y a entre S_{k+1} et S_k .
- 2) En déduire la formule donnant S_k en fonction de S, a et r .
- 3) Montrer que la condition $S_n = 0$ donne alors :

$$a = \frac{rS(1+r)^n}{(1+r)^n - 1}$$

- 4) Déterminer le montant de l'annuité avec les données chiffrées de la partie A.
Reprendre le tableau et vérifier que le résultat trouvé pour a convient bien.

Une expression de S

On se place à nouveau dans le cas général.

- 1) En utilisant la formule de la question B.3), donner une expression de S en fonction de a et de r .
- 2) Justifier alors que l'on a

$$S = \sum_{k=1}^n \frac{a}{(1+r)^k} = \frac{a}{1+r} + \dots + \frac{a}{(1+r)^n}$$

Exercice 2

On dispose d'un tableau de données mesurant la pollution de l'air par le dioxyde de soufre (SO₂) et des variables qui peuvent lui être corrélées, dans 41 villes des Etats-Unis. Ces données, qui proviennent d'une publication du gouvernement des Etats-Unis, sont des moyennes calculées sur 3 années consécutives.

On trouvera dans le tableau de données les 41 villes et le codage suivant :

- SO₂ dioxyde de soufre contenu dans l'air en microgrammes m³
- temp température moyenne annuelle, en degré Fahrenheit
- entr nombre d'entreprises employant plus de 20 ouvriers
- pop population en milliers d'habitants
- vent vitesse moyenne annuelle du vent, en miles par heure
- pluie précipitation annuelle moyenne
- jours nombre moyen de jours de pluie par an

Nom	SO2	temp	entr	pop	vent	pluie	jours
Phoenix	10	70.3	213	582	6	7.05	36
Little_Rock	13	61	91	132	8.2	48.52	100
San_Francisco	12	56.7	453	716	8.7	20.66	67
Denver	17	51.9	454	515	9	12.95	86
Hartford	56	49.1	412	158	9	43.37	127
Wilmington	36	54	80	80	9	40.25	114
Washington	29	57.3	434	757	9.3	38.89	111
Jacksonville	14	68.4	136	529	8.8	54.47	116
Miami	10	75.5	207	335	9	59.8	128
Atlanta	24	61.5	368	497	9.1	48.34	115
Chicago	110	50.6	3344	3369	10.4	34.44	122
Indianapolis	28	52.3	361	746	9.7	38.74	121
Des_Moines	17	49	104	201	11.2	30.85	103
Wichita	8	56.6	125	277	12.7	30.58	82
Louisville	30	55.6	291	593	8.3	43.11	123
New_Orleans	9	68.3	204	361	8.4	56.77	113
Baltimore	47	55	625	905	9.6	41.31	111
Detroit	35	49.9	1064	1513	10.1	30.96	129
Minn-St-Paul	29	43.5	699	744	10.6	25.94	137
Kansas_City	14	54.5	381	507	10	37	99
St-Louis	56	55.9	775	622	9.5	35.89	105
Omaha	14	51.5	181	347	10.9	30.18	98
Albuquerque	11	56.8	46	244	8.9	7.77	58
Albany	46	47.6	44	116	8.8	33.36	135
Buffalo	11	47.1	391	463	12.4	36.11	166
Cincinnati	23	54	462	453	7.1	39.04	132
Cleveland	65	49.7	1007	751	10.9	34.99	155
Columbus	26	51.5	266	540	8.6	37.01	134
Philadelphia	69	54.6	1692	1950	9.6	39.93	115
Pittsburg	61	50.4	347	520	9.4	36.22	147

Providence	94	50	343	179	10.6	42.75	125
Memphis	10	61.6	337	624	9.2	49.1	105
Nashville	18	59.4	275	448	7.9	46	119
Dallas	9	66.2	641	844	10.9	35.94	78
Houston	10	68.9	721	1233	10.8	48.19	103
Salt-LakeCity	28	51	137	176	8.7	15.17	89
Norfolk	31	59.3	96	308	10.6	44.68	116
Richmond	26	57.8	197	299	7.6	42.59	115
Seattle	29	51.1	379	531	9.4	38.79	164
Charleston	31	55.2	35	71	6.5	40.75	148
Milwaukee	16	45.7	569	717	11.8	29.07	123

Les corrélations entre les différentes variables sont données ci-dessous :

	SO2	temp	entr	pop	vent	pluie	jours
SO2	1.00	-0.43	0.64	0.49	0.09	0.05	0.37
temp	-0.43	1.00	-0.19	-0.06	-0.35	0.39	-0.43
entr	0.64	-0.19	1.00	0.96	0.24	-0.03	0.13
pop	0.49	-0.06	0.96	1.00	0.21	-0.03	0.04
vent	0.09	-0.35	0.24	0.21	1.00	-0.01	0.16
pluie	0.05	0.39	-0.03	-0.03	-0.01	1.00	0.50
jours	0.37	-0.43	0.13	0.04	0.16	0.50	1.00

1. Préciser la nature des variables et leur nombre. Préciser la population étudiée et la taille de l'échantillon.
2. Quelles sont les variables les plus corrélées ? les moins corrélées ?

On effectue une analyse en composantes principales centrée réduite.

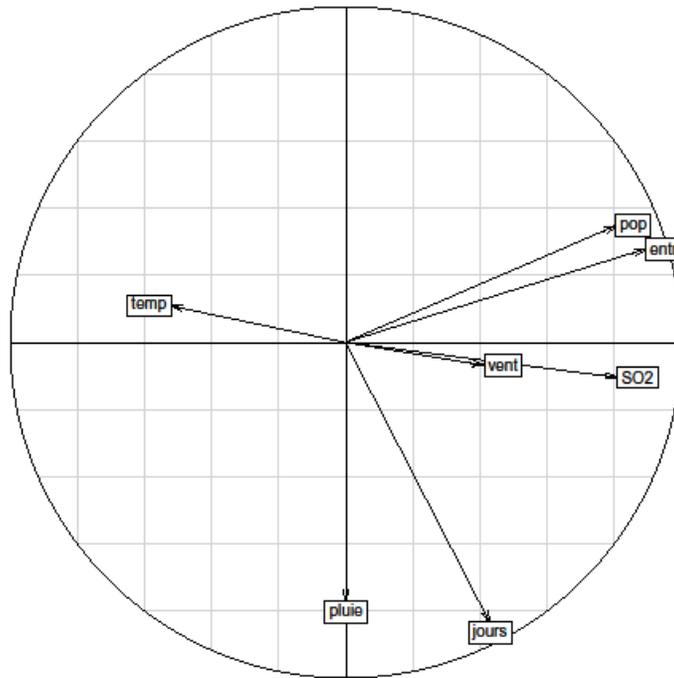
Valeurs propres

2.73 1.51 1.39 0.89 0.35 ??? 0.03

Cercle des corrélations

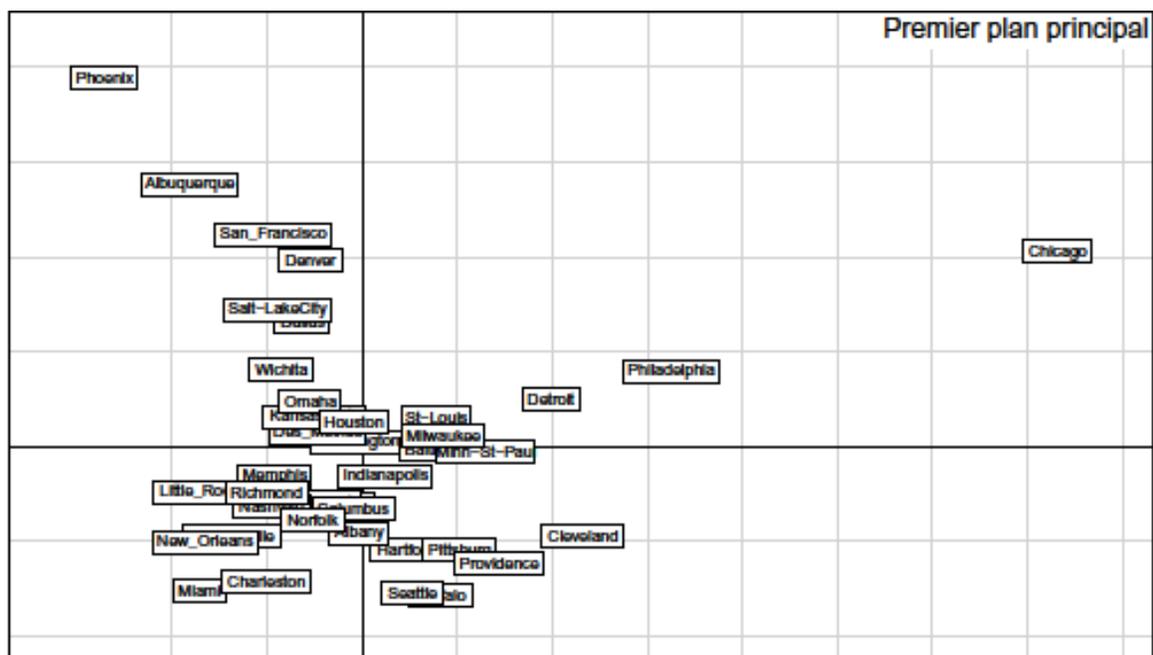
	Comp1	Comp2	Comp3	Comp4
SO2	0.81	-0.10	-0.02	0.38
temp	-0.52	0.11	-0.80	-0.17
entr	0.89	0.28	-0.32	-0.02
pop	0.81	0.35	-0.41	-0.11
vent	0.41	-0.07	0.37	-0.81
pluie	0.00	-0.77	-0.58	-0.17
jours	0.43	-0.83	0.13	0.10

Premier plan principal



Contribution des individus aux axes

	Axis1	Axis2	Axis3	Axis4		Axis1	Axis2	Axis3	Axis4
Phoenix	659	2442	196	646	Omaha	27	36	269	250
Little_Rock	264	38	126	10	Albuquerque	295	1231	255	23
San_Francisco	79	807	6	6	Albany	0	134	320	357
Denver	27	627	264	49	Buffalo	61	397	601	746
Hartford	19	194	61	241	Cincinnati	17	53	13	556
Wilmington	43	64	31	65	Cleveland	482	142	105	0
Washington	0	0	22	1	Columbus	1	69	32	119
Jacksonville	169	142	609	56	Philadelphia	945	103	346	16
Miami	263	367	1169	188	Pittsburg	94	194	99	210
Atlanta	34	66	171	11	Providence	185	240	133	99
Chicago	4791	679	896	30	Memphis	76	17	213	92
Indianapolis	5	15	16	4	Nashville	82	65	129	84
Des_Moines	20	4	482	262	Dallas	36	277	174	809
Wichita	65	109	228	1509	Houston	1	11	674	967
Louisville	7	60	25	116	Salt-LakeCity	72	334	402	212
New_Orleans	245	164	687	27	Norfolk	25	99	0	184
Baltimore	57	0	23	1	Richmond	92	39	48	268
Detroit	352	39	5	13	Seattle	25	378	73	29
Minn-St-Paul	151	0	553	8	Charleston	92	330	2	1134
Kansas_City	22	16	14	108	Milwaukee	65	2	524	455
St-Louis	54	16	5	38					



3. Calculer la valeur propre manquante.
4. Calculer l'inertie expliquée par le premier plan principal.
5. Quelles sont les variables qui déterminent les deux premiers axes principaux
6. Donner une interprétation des deux premiers axes principaux grâce aux corrélations avec les variables. Faire le lien avec la Question 2.
7. Que peut-on dire de la contribution de Chicago au premier axe ? Quelle conséquence peut-on en tirer ?

Deuxième exemple : exercice

Dans un modèle économique, on considère un indice u_n dépendant de l'année n en fonction des années antérieures, selon la relation de récurrence suivante :

$$u_n = 0,5u_{n-2} + 0,25(u_{n-1} + u_{n-3})$$

et de premiers termes $u_0 = u_1 = 1$ et $u_2 = 2$.

1. Démontrer que pour tout entier $n > 2$, on a $1 < u_n < 2$.
2. On admet que la suite de terme u_n admet une limite ℓ . Montrer qu'il existe un réel k ne dépendant pas de n tel que pour tout entier n , $u_n + 0,75u_{n-1} + 0,25u_{n-2} = k$. En déduire alors que la valeur de la limite ℓ de la suite de terme u_n est égale à 1,5.

3. On pose le vecteur U_n à trois composantes $\begin{pmatrix} u_n \\ u_{n-1} \\ u_{n-2} \end{pmatrix}$. Déterminer la matrice A qui permet d'exprimer U_n en fonction de U_{n-1} .
4. Dans cette question, on ne cherchera pas à diagonaliser la matrice A . On cherche en revanche, à connaître la limite de A^n lorsque n tend vers l'infini. Cette matrice, que l'on notera M , est appelée la matrice d'échange.

Expliquer pourquoi le vecteur U_n admet une limite lorsque n tend vers l'infini. Quel est le vecteur limite ?

5. Montrer que $U_n = A^{n-2}U_2$. En déduire U_{n+1} en fonction de A et de U_2 et U_{n+2} en fonction de A et de U_2 .

$$M = \begin{pmatrix} a & b & c \\ a' & b' & c' \\ a'' & b'' & c'' \end{pmatrix}$$

On note la limite de A^n lorsque n tend vers l'infini, c'est-à-dire la matrice d'échange. En utilisant la question 5, déterminer les éléments de la matrice M . La calculatrice est particulièrement conseillée ici pour résoudre les systèmes.

Troisième exemple : exercice

Le tableau suivant donne la production laitière x (en gallon par semaine) de 4912 vaches. Ces données datent de 1922.

Quantité de lait x (gallon par semaine)	[7,5 ; 12,5[[12,5 ; 15,5[[15,5 ; 18,5[[18,5 ; 21,5[[21,5 ; 26,5[[26,5 ; 33,5[
Nombre de vaches	123	726	1636	1530	821	76

Vous pouvez donner directement les résultats fournis par la calculatrice.

Partie A Statistique descriptive.

- Définir la population et le caractère étudiés ; préciser la nature du caractère.
- Représenter cette série statistique par un histogramme.
- Calculer la moyenne \bar{x} et l'écart type s .
- a) Calculer le premier quartile Q_1 . Interpréter ce paramètre.
b) Sachant que la médiane est $M_e = 18,4$ et le troisième quartile $Q_3 = 20,9$, tracer la boîte à moustache de cette série statistique et interpréter cette représentation.

Partie B Ajustement à une loi normale.

Associons la variable aléatoire X au caractère quantitatif étudié x .

Le but de cette partie est de montrer que l'on peut ajuster la loi de X par une loi normale $\mathcal{N}(\mu; \sigma)$ dont on déterminera les paramètres μ et σ .

- Si X suit la loi normale $\mathcal{N}(\mu; \sigma)$, quelle est la loi suivie par la variable aléatoire

$$T = \frac{X - \mu}{\sigma}$$

- Le tableau suivant associe à chaque valeur observée : x_k

- les fréquences f_k et fréquences cumulées

croissantes $\sum_{i=1}^k f_i$ de la classe $[x_{i-1}; x_i[$.

- l'écart réduit $t_k = \frac{x_k - \bar{x}}{\sigma}$ tel que $\Pi(t_k) = \frac{\sum_{i=1}^k f_i}{n}$ où Π est la fonction de répartition de la loi $\mathcal{N}(0; 1)$.

x_k	12,5	15,5	18,5	21,5	26,5	33,5
f_k	0,03	0,15	0,33	0,31	0,17	0,01
$\sum_1^k f_k$	0,03	0,18	0,51	0,82	0,99	1
t_k	-1,88	-0,92	0,03	0,92	2,33	

Justifier que lorsque $x_k = 18,5$ on a $t_k = 0,03$ puis que lorsque $x_k = 12,5$ on a $t_k = -1,00$.

3. Dans cette question, on considère les 5 premiers points du nuage
 - a) Tracer le nuage de points $M_k(x_k; t_k)$ dans un repère orthogonal.
 - b) Déterminer le coefficient de corrélation linéaire de la série statistique double $(x_k; t_k)$. Un ajustement linéaire du nuage est-il justifié ? Pourquoi ?
 - c) Déterminer une équation de la droite de régression de t en x de ce nuage.
 - d) En déduire que l'on peut ajuster le caractère x par une variable aléatoire X qui suit une loi normale dont on déterminera les paramètres μ et σ .

Quatrième exemple : exercice

Un étudiant fréquente deux cybercafés C_A et C_B .

Dans C_A , il paye 2 euros la première demi-heure puis 1 euro pour la demi-heure suivante si elle est entamée puis 3 euros par heure supplémentaire entamée.

Dans C_B , il paye R euros par heure entamée (R désignant une constante strictement positive). Par exemple pour une session de 1h40, il paiera $2 + 1 + 3$ € dans C_A , contre $2R$ € dans C_B .

De même, pour une session de 32 minutes, il paiera $2 + 1$ € dans C_A , contre R € dans C_B .

Enfin pour une session de 30 minutes, il paiera 2 € dans C_A , contre R € dans C_B .

On suppose ici que la durée, exprimée en heures, passée par un étudiant sur un ordinateur au cours d'une session unique, est une variable aléatoire notée T qui suit la loi exponentielle de paramètre $\alpha > 0$.

On rappelle que si X est une variable aléatoire définie sur un espace probabilisé (Ω, \mathcal{A}, P) , on note $X(\Omega)$ l'ensemble des valeurs prises par la variable X .

1. Soit B la variable aléatoire égale au coût de la session dans le cybercafé C_B .
 - a) Justifier que $B(\Omega) = \{kR, k \in \mathbf{N}^*\}$.
 - b) Donner la fonction de répartition de la variable T .
 - c) Montrer que $P(B = kR) = P(k-1 < T \leq k)$.
En déduire que pour tout entier naturel k non nul, $P(B = kR) = e^{-\alpha(k-1)}(1 - e^{-\alpha})$.
 - d) On pose $p = 1 - e^{-\alpha}$. Montrer que la variable $Z = \frac{1}{R}B$ suit une loi géométrique de paramètre p . En déduire l'espérance de B en fonction de α .
2. Soit A la variable aléatoire égale au coût de la session dans le cybercafé C_A .
 - a) Justifier que $A(\Omega) = \{2\} \cup \{3k, k \in \mathbf{N}^*\}$.
 - b) Montrer que $P(A = 2) = 1 - e^{-\frac{\alpha}{2}}$ et $P(A = 3) = e^{-\frac{\alpha}{2}} - e^{-\alpha}$.
 - c) Montrer que pour tout entier naturel $k \geq 2$, $P(A = 3k) = e^{-\alpha(k-1)}(1 - e^{-\alpha})$.

d) On rappelle la formule vraie pour tout $q \in]-1, 1[$:

$$\sum_{k=1}^{+\infty} kq^{k-1} = \frac{1}{(1-q)^2}$$

Calculer

$$\sum_{k=2}^{+\infty} (3k e^{-\alpha(k-1)} (1 - e^{-\alpha}))$$

et en déduire

$$E(A) = e^{-\frac{\alpha}{2}} - 1 + \frac{3}{1 - e^{-\alpha}}$$

e) Dans cette question uniquement on suppose que $\alpha = 2 \ln 2$.

Montrer que $E(A) - E(B) = \frac{4}{3}(2,625 - R)$.

Quel forfait horaire maximum doit proposer le cybercafé C_B pour concurrencer C_A ?
(en euros et centimes d'euros).

Cinquième exemple : exercice

Les calculs seront faits avec trois chiffres après la virgule.

On a relevé les notes obtenues à un concours par des étudiants en fonction de leur filière. Les résultats sont résumés dans les tableaux suivants :

Filière / Note	[0;6[[6; 10[[10; 14[[14;20]		Effectifs	moyennes	variance
Filière A	53	20	20	10	Filière A	103	7,078	22,984
Filière B	48	30	12	7	Filière B	97	6,670	18,427
Total	101	50	32	17				

- Calculer la note médiane pour chaque filière. Interpréter.
- A l'aide de la formule de décomposition de la moyenne, calculer la note moyenne de l'ensemble des étudiants.
 - Calculer la moyenne des variances conditionnelles notée V_{α} .
 - Que peut-on dire sur les données lorsque $V_{\alpha} = 0$?
 - Calculer la variance des moyennes conditionnelles notée V_{β} .
 - Que peut-on dire sur les données lorsque $V_{\beta} = 0$?
- En déduire la variance globale.
- Si on décide de rajouter un point à tous les étudiants, quelles seront les conséquences sur la moyenne et la variance globale ?
- On désire comparer les moyennes conditionnelles par l'analyse de la variance.

On rappelle que la statistique de test est ici $198 \times \frac{V_{\beta}}{V_{\alpha}}$ et qu'elle suit un χ^2 à 1 ddl.

- Rappeler le principe général d'un test statistique.
- Pour l'échantillon observé, on a ici la valeur **0,40** de T et le 95^{ème} centile de T est 3,84.
Conclure.