



Concours du second degré

Rapport de jury

Concours : agrégation externe

Section : sciences économiques et sociales

Session 2014

Rapport de jury présenté par :

Monsieur Frédéric CARLUER

IGEN de SES

Président 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 corrigé
- 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 corrigé
- 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

Le concours externe de l'agrégation de sciences économiques et sociales continue de voir son nombre de postes augmenter par rapport aux années précédentes à 42 postes pour cette session 2014 (40 à la session 2013, 35 à la session 2012 contre seulement 23 à la session 2011).

Le nombre de candidats inscrits était de 663 (contre 655 en 2013 et 549 en 2012), ce qui conforte la forte hausse de l'an dernier (+19%, après +17% en 2012). Le nombre de candidats ayant composé aux trois épreuves était de 212 (contre 176 en 2013), ce qui correspond à nouveau à une augmentation significative, de 20% cette année (après une croissance de 23% en 2013), et révèle une meilleure préparation d'ensemble des candidats au concours (justifiant la hausse des postes puisque nous sommes dans un ratio de 1 à 5 entre les postes à pourvoir et le nombre de candidats présents aux trois épreuves d'admissibilité).

87 candidats ont été déclarés admissibles (contre 79 en 2013, 63 en 2012 et 46 en 2011) et leur moyenne était de 10,68/20 (10,7 en 2013 et 10,6 en 2012), le dernier admissible ayant 8,4/20, comme l'an dernier ; ce qui témoigne d'une remarquable stabilité.

42 candidats ont été déclarés admis (c'est-à-dire que tous les postes ont été pourvus) et leur moyenne était de 11,80/20 (contre 11,31 en 2013 et 11,95 en 2012), le dernier admis ayant 9,75/20 (contre 9,80 en 2013 et 9,65 en 2012).

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) et la seconde épreuve est la 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-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'environnement », « Economie géographique » et « Economie publique ». Le premier thème laissera place à « Finance internationale » pour la session 2015 ;

- en Sociologie : « Stratifications sociales », « l'Exclusion sociale » et « Sociologie du genre ». Le premier thème laissera place à « La déviance » en 2015.

L'épreuve optionnelle ne comporte que deux thèmes (renouvelable par moitié) :

- en Histoire et géographie du monde contemporain : « 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 » et « Crédit, banque et banquiers en France, de la Révolution aux années 1980 ». Le premier thème laissera place à « Consommateurs et consommation en Europe (France, Royaume-Uni, Allemagne) et aux Etats-Unis, 19^e-20^e siècles » pour la session 2015 ;

- en Droit public et science politique : « L’engagement politique aujourd’hui » et « Les mutations des démocraties contemporaines ». Le premier thème laissera place à « Opinion publique et démocratie » pour la session 2015.

Les références bibliographiques de ces thèmes ont été publiées au BO du 21 mars 2014, et peuvent être consultées via le lien suivant :

http://cache.media.education.gouv.fr/file/agregation_externe/57/7/p2015_agreg_ext_ses_308577.pdf.

1.1.2. Epreuves orales d’admission

- 1) **Une leçon** portant sur les programmes de sciences économiques et sociales des classes de seconde-première-terminale ES, approfondis et élargis par les savoirs acquis dans le supérieur, suivie d’un entretien avec le jury (coefficient 5). La durée totale de l’épreuve est de 1 heure, se décomposant en un exposé (de 45 minutes maximum) et un entretien (15 minutes). La durée de la préparation en salle de bibliothèque est de 6 heures.
- 2) **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).
- 3) **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), et reconduit en 2015.

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

Évolution du nombre des présents aux trois épreuves écrites depuis 2006

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2013/14 %
Sciences économiques	192	146	153	144	125	159	191	242	+26,7
Sociologie	188	136	143	138	121	151	181	223	+23,2
Histoire/géographie	103	59	59	73	62	56	46	63	+37,0
Droit public et science pol.	79	72	81	62	54	89	130	149	+14,6

La hausse du nombre de candidats est remarquable puisque les seuils atteints sont supérieurs au pic de 2006 (663 inscrits contre 655 l’an passé et, surtout, +20,5% pour les présents à la troisième épreuve). Pour le reste, le déséquilibre relatif entre l’Histoire-géographie et le Droit-science politique tend à se réduire (à titre d’information, le jury confirme qu’il fait converger *in fine* les deux moyennes de cette épreuve). Au final, un candidat sur cinq ayant composé aux trois épreuves (212) a donc été admis (42 postes).

Tableau de synthèse

Admissibilité	Nb de candidats	Moyenne	Nombre	Moyenne	Moyenne du dernier
Nombre d'inscrits	non éliminés	Générale	admissibles	des admissibles	admissible
663	206	7,71	87	10,68	8,4
Admission		Moyenne	Moyenne des admis	Moyenne des admis	Moyenne du dernier
Nb de Présents	Nb d'admis	présents	admission	ensemble	admis
83	42	9,48	11,8	11,74	9,75

1.2.1. Bilan de l'admissibilité

La moyenne générale des candidats non éliminés (présents aux trois épreuves d'admissibilité) était de 7,39/20 ; en baisse par rapport à l'année précédente (7,71 en 2013 ; 7,4 en 2012 ; 7,72 en 2011 ; 8,20 en 2010), essentiellement en raison d'un nombre d'admissibles plus élevé (87 contre 79). La moyenne générale des seuls admissibles était quant à elle de 10,68/20 s'établissant à un niveau similaire aux années précédentes (10,65 en 2013 ; 10,6 en 2012 ; 11,1 en 2011 ; 12 en 2010). La barre d'admissibilité en 2014 se situe, comme en 2013, à 8,4/20 (8 en 2012 et 8,4 en 2011).

Évolution du bilan d'ensemble de l'admissibilité

Admissibilité	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Barre	8,8	10	11	10,2	9,4	9,4	10	8,4	8	8,4	8,4
Nombre	59	63	50	44	44	47	44	46	63	79	87

Les moyennes aux épreuves écrites d'admissibilité (caractérisées par une baisse marquée en Economie et, dans une moindre mesure, en épreuve optionnelle) étaient les suivantes :

Épreuves écrites d'admissibilité

Épreuve	Présents	Moy. / 20	2013	Admissibles	Moy. / 20	2013
Économie	242	6,75	7,62	87	10,53	10,93
Sociologie	223	7,07	7,18	87	11,10	10,84
Options	212	7,05	7,55	87	10,15	9,97

1.2.2. Bilan de l'admission

Sur les 87 candidats déclarés admissibles, seuls 83 se sont présentés aux épreuves orales d'admission (trois absents avaient précédemment obtenu l'agrégation interne). Tous les postes mis au concours ont été pourvus, le nombre de candidats admis est donc de 42.

La moyenne des notes des 83 candidats présents aux épreuves d'admission s'élève à 9,48 (contre 9,46 en 2013 pour 79 admissibles ; 10,38 pour 60 admissibles en 2012 et contre 10,16 pour 46 admissibles en 2011), ce qui traduit un maintien de la qualité relative du contingent cette année, et ce malgré 7 admissibles supplémentaires à cette session.

Épreuves orales d'admission

	Présents	Admis	Moyenne des présents	2013	Moyenne des admis	2013
Leçon	83	42	9,27/20	8,92/20	11,57/20	10,23/20
Commentaire (Dossier)	83	42	6,5/15	7,29/15	8,33/15	9,08/15
Ethique et responsabilité	83	42	2,64/5	2,41/5	2,98/5	2,6/5
Mathématiques et Stats	83	42	10,54	9,7/20	13,10/20	12,3/20

Les notes de leçon et de mathématiques sont en augmentation, tout particulièrement pour les candidats admis où les moyennes gagnent environ un point, alors qu'elles sont en baisse pour le dossier (même si la sous-épreuve « Agir en fonctionnaire éthique et responsable » est aujourd'hui mieux maîtrisée).

Avec une moyenne générale de 15,1/20 la majeure du concours réussit un parcours remarqué (le major avait 14,2 en 2013) et surtout d'une impressionnante régularité (15 à l'écrit, et 15-15-16 aux trois épreuves d'admission). A noter que deux autres candidats ont obtenu plus de 14 de moyenne générale et 7 autres plus de 13 ce qui confirme l'excellente tête de promotion de cette année. Précisons aussi qu'un candidat, troisième des écrits avec 15,1/20 de moyenne, n'est pas venu aux oraux car déclaré major de l'agrégation interne en mai dernier ! Enfin, on peut regretter qu'une candidate ayant 13,2 de moyenne aux écrits ne se soit pas présentée aux oraux...

Le dernier candidat admis a quant à lui une moyenne générale de 9,75, tandis que quatre autres ne franchissent pas la barre de 10 de moyenne.

Il importe aussi de dire que 9 admissibles de l'an dernier ont été reçus cette année (dont 4 entre la 9^{ème} et la 17^{ème} place et les 5 autres après la 32^{ème}), ce qui constitue une incitation forte à concourir l'année suivante. Petit bémol cependant, 13 admissibles de l'an dernier n'ont pu à nouveau être admis, dont 6 figurent parmi les 10 premiers collés.

Le caractère discriminant de l'épreuve de mathématiques et statistiques est toujours très prégnant avec un écart-type de près de 5,5 tant pour les admissibles que les admis. A noter que les écart-types en leçon et en dossier ont eu tendance à légèrement baisser cette année confirmant la plus grande homogénéité de la cohorte 2014.

Répartition par genre, académie et âge

Selon le genre

Un des résultats principaux du concours est le rééquilibrage de la proportion hommes/femmes des admis (parité parfaite cette année), après de très forts déséquilibres favorables aux femmes sur les deux sessions précédentes... et ce d'autant plus qu'il n'y avait que 38 hommes (contre 45 femmes) parmi les admissibles.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014%
Homme	16	10	13	7	10	10	14	11	15	21	50
Femme	17	13	10	16	13	13	9	24	25	21	50

Selon l'âge

La structure par âge des admis confirme la très forte polarisation sur la jeune génération, quoique légèrement moindre que l'an dernier (30 candidats admis sur 42 ont moins de 26 ans).

Années de naissance	Admissibles	Admis
1958-1969	4	0
1970-1979	9	3
1980-1987	19	9
1988-1990	35	19
1991-1992	16	11

Selon l'origine ou l'activité des candidats

22 normaliens étaient inscrits au concours (23 l'an dernier) et sur les 20 présents (19 l'an dernier), 20 ont été déclarés admissibles (19 l'an dernier) et « seulement » 13 admis (15 l'an dernier). A noter que les enseignants titulaires représentent un poids plus important que l'an dernier avec 7 admis.

2014	Inscrits	Présents	Admissibles	Admis	<i>2013</i>	<i>2012</i>	<i>2011</i>	<i>2010</i>
ENS	22	20	20	13	<i>15</i>	<i>6</i>	<i>0</i>	<i>10</i>
Etudiants	138	72	32	18	<i>19</i>	<i>19</i>	<i>10</i>	<i>7</i>
IUFM	53	15	4	2	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>0</i>
Enseignants titulaires	216	84	24	7	<i>5</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>6</i>
Autres	234	51	7	2	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>0</i>

Répartition par académies

Une très grande stabilité des admis par académies est à signaler : comme l'an passé, la moitié des agrégés externes sont franciliens ! Les prépas lilloise et lyonnaise ont été moins performantes cette année, et plusieurs « petites » académies ont pu placer un agrégé ! Reste que lorsqu'on additionne l'Ile-de-France et ces deux académies, cela représente déjà 32 postes !

Académies	Inscrits	Admissibles	Admis	<i>2013</i>	<i>2012</i>
Aix-Marseille	23	2	1	<i>1</i>	<i>0</i>
Besançon	3	0	0	<i>0</i>	<i>0</i>
Bordeaux	33	5	3	<i>2</i>	<i>4</i>
Caen	11	0	0	<i>0</i>	<i>0</i>
Clermont-Ferrand	4	0	0	<i>0</i>	<i>0</i>
Dijon	13	0	0	<i>0</i>	<i>0</i>
Grenoble	27	2	0	<i>1</i>	<i>0</i>
Lille	50	15	7	<i>9</i>	<i>6</i>
Lyon	34	7	4	<i>5</i>	<i>3</i>
Montpellier	26	4	1	<i>1</i>	<i>0</i>
Nancy-Metz	10	2	1	<i>0</i>	<i>2</i>
Poitiers	8	1	0	<i>0</i>	<i>0</i>
Rennes	16	1	1	<i>0</i>	<i>1</i>
Strasbourg	15	1	1	<i>1</i>	<i>1</i>
Toulouse	33	3	0	<i>0</i>	<i>1</i>
Nantes	15	2	1	<i>0</i>	<i>0</i>
Orléans-Tours	16	0	0	<i>0</i>	<i>0</i>
Reims	8	0	0	<i>0</i>	<i>0</i>
Amiens	13	1	1	<i>0</i>	<i>2</i>
Rouen	18	0	0	<i>0</i>	<i>1</i>
Limoges	1	0	0	<i>0</i>	<i>0</i>
Nice	30	0	0	<i>0</i>	<i>0</i>
Corse	1	0	0	<i>0</i>	<i>0</i>
DOM	17	1	0	<i>0</i>	<i>0</i>
Paris-Créteil-Versailles	222	40	21	<i>20</i>	<i>14</i>
TOTAL	663	87	42	<i>40</i>	<i>35</i>

1.3. Impression d'ensemble

La session 2014 conforte les grandes tendances de la session précédente et infléchit ses résultats sur quelques points :

- Un nombre de postes qui continue à augmenter mais faiblement cette fois (+2, soit 42) ;
- Une continuité aussi dans l'augmentation du nombre de candidats réalisant les trois épreuves écrites (+20%) alors que le nombre d'inscrits stagne désormais (autour de 660) ;
- le ratio entre inscrits et admis continue donc de s'améliorer (à près de 15 aujourd'hui) ;
- Le niveau de recrutement reste satisfaisant puisque, malgré la hausse du nombre d'admissibles (87 contre 79 l'an dernier) et du nombre d'admis (42 contre 40 l'an dernier), les moyennes du dernier admissible et du dernier admis sont stables ;
- Une corrélation assez forte cette année entre classement de l'admissibilité et de l'admission puisque seuls 7 candidats ne figurant pas dans les 42 premiers admissibles sont parmi les 42 admis : une performance assez incroyable à l'oral étant réalisée par la dernière admissible (ex aequo avec 6 autres à 8,4/20) qui termine 26^{ème} du concours ! ;
- Une moindre réussite des normaliens (13 admis sur 22 inscrits et 20 admissibles) ;
- Une moindre polarisation des académies franciliennes, de Lille et de Lyon, qui représentent 32 des 42 postes cependant ;
- Une parité parfaite entre hommes et femmes parmi les admis.

En ce qui concerne le déroulement du concours, je tiens à remercier vivement :

- l'ensemble des collègues membres de ce jury (et plus particulièrement mes deux vice-présidents : Pierre Merle et Philippe Deubel) qui m'ont accompagné au cours de ces quatre années de mandat,
- l'administration de l'UFR de sciences économiques de Caen (et tout spécialement Dominique Lallemand, son Directeur administratif) qui accueillera encore le concours l'an prochain,
- ainsi que le Rectorat de Caen tant pour sa contribution à la normalisation de la bibliothèque (près de 200 nouveaux ouvrages par an à intégrer) que pour le professionnalisme des surveillants mis à disposition,
- et bien sûr la Direction Générale des Ressources Humaines du Ministère.

Frédéric CARLUER
IGEN de SES
Président du jury

II - Epreuve de composition de sciences économiques

Jury : Camille Abeille-Becker, Nathalie Aminian, Frédéric Carluer, Jézabel Couppey, Catherine Fenet, Pierre-Olivier Perl, Sandrine Yvaniès.

Rapporteurs : Camille Abeille-Becker, Jézabel Couppey, Pierre-Olivier Perl.

Sujet : « Enjeux économiques de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources naturelles »

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 242 copies (191 en 2013, 167 en 2012), dont 8 copies blanches. La répartition (en pourcentage) des notes a évolué ces dernières années de la manière suivante :

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0 ou 1 copies blanches ou nulles	5,9	3,6	7,2	12,4	7,2	9,9	12,6	6,8	10,7
2 à 4 : manque de sérieux	18,7	20,3	19,2	24,2	25,0	19,1	24	15,7	18,6
5 à 9 : sujet non ou mal traité	42,3	51,6	40,4	41,8	42,1	44,3	43,1	43,5	49,6
10 ou plus	33,1	24,5	27,1	21,6	25,7	26,7	20,4	34,0	21,1

Par rapport à l'an dernier, les très mauvaises copies sont bien plus nombreuses (29%), probablement en raison d'un sujet plus difficile car transverse. La proportion des notes insuffisantes à moyennes représentent près de 50%, réduisant d'autant la part des notes correctes et bonnes à 21%.

La moyenne générale des notes des présents (hors copies blanches) s'établit à 6,75/20 (assez nettement au-dessous de l'an dernier 7,62 ; mais dans la moyenne des sessions précédentes : 6,57 en 2010 ; 7,19 en 2011 ; 7,26 en 2010 ; 6,71 en 2009). La moyenne générale des admissibles décroît elle aussi mais dans une moindre proportion à 10,53/20 (10,93 en 2013 ; 10 en 2012 ; 10,61 en 2011 ; 11,09 en 2010 ; 10,54 pour 2009). A noter qu'un candidat a été admissible avec un 01/20 !!!

2.2. Commentaires généraux sur les prestations des candidats

Le sujet était difficile car il mobilisait plusieurs champs économiques : l'économie de l'environnement, l'économie des ressources naturelles, l'économie publique, l'économie du bien-être, les théories de la croissance et partiellement l'économie géographique et les théories du commerce international.

Le jury attendait :

- un travail préalable de définition des termes du sujet en insistant sur la notion centrale de ressources naturelles en mettant en évidence leur diversité, ainsi que sur celle d'optimum (qui renvoyait ici aux questions d'efficacité et d'équité intra- et inter-générationnelle) ;
- un véritable effort de problématisation et d'articulation des différents champs d'analyse mentionnés plus haut ;
- un traitement équilibré des deux aspects du sujet, à savoir l'accès ET l'utilisation des ressources naturelles ;
- une bonne mobilisation des références, pas seulement classiques mais également contemporaines (cf. corrigé proposé) ;
- un effort d'illustration à l'aide d'exemples précis, éventuellement aussi de chiffres ;
- une bonne maîtrise de l'exercice de la dissertation (accroche pertinente, définition des termes du sujet, annonce claire et rigoureuse du plan, des transitions explicites, une réelle conclusion).

Les écueils à éviter étaient les suivants :

- traiter le sujet sous un seul angle (certaines copies ont notamment traité le sujet exclusivement sous l'angle environnemental, ou, plus grave, exclusivement sous l'angle de l'économie géographique) ;
- un socle de références insuffisant pour soutenir le raisonnement et l'argumentation ;
- les discours « écologistes », « tiers-mondistes ».

En revanche, le jury a valorisé :

- la distinction des enjeux selon le niveau de développement des pays ;
- l'incidence de l'accès sur l'utilisation des ressources naturelles ;
- les réflexions épistémologiques et l'histoire de la pensée économique quand toutefois la copie ne s'y réduisait pas.

Le jury rappelle aux candidats que le sujet peut chaque année porter sur chacun des trois thèmes avec une probabilité identique, d'où la nécessité de ne pas privilégier un thème en fonction de ceux proposés les années précédentes...

2.3. Proposition de corrigé

Sujet : « Enjeux économiques de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources naturelles »

par Pierre-Olivier Perl

A la fin du mois de mars 2014, le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC) a publié son 5^e rapport « Changements climatiques 2014: conséquences, adaptation et vulnérabilité » dans lequel les experts craignent une acidification accélérée des océans ainsi que des sécheresses, des crues et des vagues de chaleur extrêmes. Ces phénomènes météorologiques auront donc des conséquences sur les ressources naturelles disponibles tout en étant provoqués par une mauvaise gestion de ces ressources et des biens communs qui sont pourtant indispensables au bien-être.

Sylvie Fauchaux et Jean- François Noël (*Economie des ressources naturelles et de l'environnement*, Colin, 1995) considèrent qu'il existe deux types d'analyses économiques qui se rapportent aux enjeux économiques des ressources naturelles : l'économie des ressources naturelles qui établit les règles d'utilisation optimale des ressources prélevées dans l'environnement naturel en distinguant les ressources épuisables et renouvelables, et l'économie de l'environnement qui s'attache essentiellement au problème des rejets engendrés par les activités économiques. Cette typologie crée un pont entre des analyses microéconomiques qui relèvent des mécanismes de marché et l'analyse macroéconomique de l'environnement. Les deux étant, finalement, inséparables comme le titre de l'ouvrage le laisse d'ailleurs supposer. Pour Gilles Rotillon (*Economie des ressources naturelles*, La découverte, 2010) les ressources naturelles au sens économique n'existent que si « la ressources (est) utilisable avec la technologie existante et exploitable avec les prix actuels ». Les ressources naturelles sont constituées des stocks de matières premières qui sont présentes dans le milieu naturel et exploitables grâce à la technologie à un prix acceptable mais ces stocks sont épuisables ou renouvelables et cette caractéristique modifie les enjeux économiques de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources. Ces enjeux peuvent être des gains comme ceux liés à la croissance économique ou des pertes comme celles liées à la pollution, à l'extinction des ressources ou au réchauffement climatique qui risquent d'entraîner une réduction de la croissance à plus ou moins longue échéance.

Ces risques proviennent, partiellement, de ce que Garret Hardin nommait la tragédie des biens communs (« The Tragedy of the Commons » in *Science*, 1968). En effet, lorsque les individus utilisent en commun une ressource rare, il faut s'attendre à ce qu'ils l'exploitent de manière trop intensive, contribuant ainsi à sa disparition. L'accès aux ressources naturelles ne pourrait donc pas être libre et la volonté de ne pas réduire le patrimoine futur conduit à mettre en place des mesures limitant l'accès, soit par des règles, soit par des limitations techniques, soit par des coûts intégrant cette réduction patrimoniale future. Mais la limitation de cet accès conduit aussi à des interrogations sur l'utilisation optimale de ces ressources naturelles. En effet, l'existence de cette tragédie des biens communs se traduit par un paradoxe, dilemme du prisonnier, qui conduit chaque participant à valoriser un jeu non coopératif alors même que la rationalité voudrait que prime la collaboration. Hors toute intervention, l'existence d'externalités conduit à ce que l'optimum privé soit différent de l'optimum social, ce qui nécessite de savoir si la recherche de l'optimum peut se fonder sur une justice parétienne en tentant de minimiser le plus possible le nombre de mécontents. Comment comprendre les enjeux économiques de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources naturelles à travers les analyses économiques en intégrant les effets négatifs de leur utilisation et la volonté régulatrice des pouvoirs publics ?

L'activité économique nécessite d'obtenir des ressources afin de favoriser la croissance. Les ressources naturelles constituent une partie des intrants dans le processus productif. Mais un accès libre peut avoir des conséquences, des externalités, négatives dans la mesure où il existe un risque certain d'épuisement des ressources naturelles. La recherche de la croissance doit donc s'interroger sur sa soutenabilité, forte ou faible, dans une logique d'optimisation afin d'éviter l'extinction des ressources et conduire les optima privés à l'optimum social.

1. Les ressources naturelles sont essentielles au processus productif ...

A. les ressources naturelles : des intrants parfois considérés comme spécifiques, parfois comme non-spécifiques ...

Dans son article de 1962, Théodore Monod (« L'homme contre la nature », *Revue du christianisme social*, juillet 1962) distingue trois phases dans l'histoire des relations entre l'homme et la nature. La plus longue est la première et dure jusqu'au XVIIIe siècle. L'homme y est asservi à la nature. Avec la révolution industrielle, l'homme maîtrise son environnement et le saccage plus qu'il ne le considère comme un capital à ménager. La troisième phase débutera lorsque l'homme constatera que la nature n'est pas éternelle et que l'épuisement des ressources naturelles risque de limiter la croissance, voire de la rendre impossible (Monod ou encore les travaux du Club de Rome, par exemple).

C'est au moment où l'homme discipline et domine la nature que l'économie naît comme science de « l'allocation optimale des ressources rares à des fins alternatives » (Lionel Robbins). Les ressources naturelles ne sont pas des enjeux car elles ne sont pas rares. La position de Jean-Baptiste Say est à cet égard emblématique car il considère que « les ressources naturelles sont inépuisables, car sans cela nous ne les obtiendrions pas gratuitement (...) ne pouvant être multipliées ni épuisées, elles ne sont pas l'objet des sciences économiques » (*Cours complet d'économie pratique*, 1840). Cette conception qui se retrouve chez les classiques anglais marque une rupture avec celle des physiocrates qui soumettaient encore l'homme à la nature, faisant de celle-ci la source de l'enrichissement à travers la terre, au sens de l'ensemble des ressources naturelles. La rupture de l'industrialisation et la rupture théorique initiée par les classiques sonnent le glas de l'intérêt porté aux ressources naturelles, en tant que telles, par les économistes. Elles deviennent une marchandise quand elles sont reproductibles, échangeables sur les marchés et David Ricardo exclut les biens non-reproductibles du champ de l'économie. Les économistes classiques n'oublient cependant pas totalement l'impact des ressources naturelles sur l'économie à travers, par exemple, la loi des rendements décroissants, l'état stationnaire ou le pessimisme de Malthus et l'optimisme de John Stuart Mill. Mais le paradigme néoclassique en s'imposant va affirmer que les ressources naturelles sont un facteur de production et c'est en ce sens qu'elles deviendront indispensables à l'activité économique et à la croissance. Là encore, cette conception n'est pas totalement monadique dans la mesure où Stanley Jevons s'inquiète de l'épuisement du charbon ou que les matières premières sont présentées dans les analyses autrichiennes. Selon Annie Vallée (*Economie de l'environnement*, 2011), l'économie néoclassique, dans sa version caricaturale, apparaît donc comme « une mécanique totalement séparée du milieu naturel » et l'homme est soumis « aux mécanismes économiques qui ont leur propre logique, une logique différente et souvent incompatible non seulement avec la régulation de la biosphère mais aussi

avec les finalités humaines». L'analyse marginaliste rend ainsi les enjeux économiques de l'utilisation des ressources naturelles identiques aux enjeux de l'utilisation de tous les facteurs de production. En tant que facteurs, les ressources naturelles désincarnées, sont présentes dans les fonctions de production et permettent la croissance.

Pourtant, les années 1960-1970 vont faire éclater cette similitude de tous les facteurs en réinventant la spécificité de l'utilisation des ressources naturelles, essentiellement non-renouvelables, en se réappropriant les travaux anciens de Harold Hotelling (« The Economics of Exhaustible Resources », *Journal of Political Economy*, vol.39, n°2, 1931) qui formalisent le cas d'une entreprise minière qui exploite une ressource non renouvelable dont le stock est connu et le marché concurrentiel. Hotelling cherche à expliquer la formation d'un prix d'équilibre dans cette situation et il montre que, pour parvenir à l'optimum, il faut déterminer le prix de vente en rapport avec les ressources non encore exploitables, en reflétant la perte de bien-être future des consommateurs. Dès lors, plus une ressource est rare, plus son prix est élevé indépendamment des coûts d'exploitation. La rente (dite de Hotelling ou de rareté) est la différence entre le coût marginal des ressources et son prix de marché qui augmente progressivement au fur et à mesure que la rareté s'accroît. La rente optimale est atteinte au voisinage de l'épuisement des ressources. Elle devient nulle quand le prix devient trop élevé. La rente permet à ses détenteurs de se reconvertir ou de trouver des produits substituables. L'analyse d'Hotelling reste une analyse néoclassique et le marché reste l'instrument d'allocation des ressources, mais il ..renouvelle les termes du débat car le prix n'est pas l'expression des imperfections des marchés, . reflétant plutôt le .rythme d'épuisement des ressources. Les ressources naturelles ne sont plus infinies mais elles restent substituables, non spécifiques et donc intégrées dans une fonction de production standard avec substituabilité des facteurs. Cependant, cette analyse revitalise la conception microéconomique traditionnelle en introduisant le fait que les décisions de production deviennent intertemporelles.

B. ... qui doivent être accessibles.

La nature, dans son ensemble, ne constitue pas une ressource naturelle car elle nécessite d'être utilisable dans le processus productif. Plusieurs contraintes peuvent empêcher des ressources d'être utilisables dans un processus productif.

Les premières contraintes sont techniques. Les ressources naturelles doivent être atteintes grâce à la technologie humaine. Par exemple, le cuivre est en proportion variable dans le minerai de cuivre. Au début du XXe siècle, la technologie permettait d'exploiter des minerais contenant 10% de cuivre, aujourd'hui les progrès réalisés permettent d'exploiter des minerais d'une teneur de seulement 1%. Cette accessibilité a eu son importance dans l'histoire économique car elle a permis à des pays dotés de technologies efficaces par rapport à leurs ressources de connaître une croissance importante. L'inventivité humaine a permis de réduire les contraintes techniques permettant d'utiliser de mieux en mieux les ressources naturelles pour trouver de nouvelles sources de croissance. Dans ses travaux sur la révolution industrielle anglaise, par exemple, Edward A. Wrigley (*Continuity, Chance and Change, The Characters of the Industrial Revolution in England*, Cambridge, 1988) considère que la croissance s'est fondée sur l'exploitation de matières premières nouvelles, calorifiques et mécaniques, d'origine minérale qu'il a fallu exploiter. Cette exploitation permettant le passage d'une économie organique traditionnelle à une

économie organique avancée préindustrielle puis à une économie organique de type « mineral-based energy economy ». De même, Daniel Bell (*Vers la société postindustrielle*, 1973) indique que les sociétés préindustrielles utilisaient des matières brutes comme ressources et que les sociétés industrielles se fondaient sur l'énergie. Le passage de l'une à l'autre étant permis par la capacité des hommes à exploiter différemment la nature. Dans une logique schumpétérienne, les innovations sont donc nécessaires pour mettre en œuvre, pour exploiter des ressources anciennes ou nouvelles et favoriser un nouveau cycle de croissance.

Mais une autre contrainte peut intervenir pour réduire l'utilisation des ressources naturelles : il s'agit de leur coût. Dans la logique, et sous les hypothèses, du modèle de Hotelling, extraire une ressource épuisable aujourd'hui entraîne une perte de revenu future et une entreprise qui cherche à maximiser ses profits est confrontée à un arbitrage entre exercer son activité aujourd'hui et réaliser des profits ou bien attendre un revenu prochain tiré de l'extraction future de la ressource. L'entreprise subit donc un coût d'opportunité si elle n'extrait pas aujourd'hui la ressource naturelle dont elle dispose. Ce coût d'opportunité représente la valeur en terre de la ressource en même temps qu'une rente de rareté. Ainsi, une entreprise qui veut maximiser son profit actualisé doit tenir compte de la perte future de recettes. La ressource naturelle est donc, dans un contexte concurrentiel, un actif pour l'entreprise et elle doit arbitrer entre cet actif et d'autres qui sont à sa disposition, comme les placements financiers. La valeur en terre de la ressource naturelle doit donc augmenter au même titre que le taux d'intérêt pour que la possession de la ressource soit profitable. Cette analyse montre donc que les taux d'intérêt constituent une contrainte pour l'exploitation des ressources naturelles au même titre que les techniques productives qui orientent les coûts d'exploitation. Les taux d'intérêt constituent de nouvelles contraintes qui obéissent à des déterminants complexes, extérieurs au processus productif, comme les marchés financiers et les interventions publiques.

La demande est une autre contrainte essentielle dans la mesure où l'épuisement des ressources naturelles accroît les prix. Il faut que le coût d'extraction ne soit pas prohibitif et permette à l'entreprise de satisfaire les conditions de la demande. L'élasticité-prix de la demande, n'étant pas constante, il est probable qu'une augmentation des prix se traduise par une diminution des ventes selon la loi de la demande usuelle. Mais les ressources naturelles obéissent-elles à une telle relation ? Rien n'est moins certain.

Dans une analyse des chocs pétroliers de 1974 et 1979, Jean Michel Chasseriaux (« une interprétation des fluctuations du prix du pétrole », *Revue d'économie industrielle*, n°22, 1982) montre que les deux chocs obéissent à des logiques différentes. Il établit d'abord une fonction de demande de 1973 à 1981 et il étudie les variations du prix du pétrole sur l'équilibre. En 1974, la multiplication par 4 du prix du baril marque le passage à une exploitation pétrolière où le coût marginal d'extraction détermine la valeur du baril sans prendre en compte le caractère épuisable de la ressource. L'augmentation couvre ainsi l'intégration de ce caractère dans l'équilibre de marché. A l'inverse, en 1979, les pays de l'OPEP tentent d'imposer un prix de monopole dans un cadre d'une élasticité-prix de la demande élevée ce qui se traduit par une augmentation des prix proche d'une situation de monopole. Cette rente a été acceptée par des pays comme la Grande-Bretagne ou les Etats-Unis car elle haussait le prix du baril à un niveau facilitant les investissements destinés à exploiter de nouvelles ressources (Mer du nord par exemple).

Enfin, des contraintes politiques et nationales peuvent aussi limiter l'utilisation des ressources naturelles. En effet, les Etats peuvent vouloir protéger leurs ressources afin de maintenir leur patrimoine ou plus prosaïquement de maintenir leurs gains futurs. Le cas des terres rares peut-être emblématique, aujourd'hui, de cette situation. Par exemple, dès 2005, la Chine avait mis en place des quotas d'exportation de ses terres rares afin de protéger ses ressources naturelles et leur assurer un développement économique durable. En effet, la production de ces terres est extrêmement polluante et la Chine commençait à s'intéresser aux conséquences environnementales de leur production en même temps qu'elle cherchait à maintenir ses stocks disponibles pour ses propres entreprises dans le contexte d'une création de filière à haute valeur ajoutée. Mais certains États membres de l'OMC (USA, Japon, UE) se sont sentis discriminés et ont porté plainte devant l'ORD car l'instauration de quotas se traduisait par une montée des prix et une limitation des possibilités d'utiliser ces terres rares. Ainsi, le prix du terbium avait par exemple été multiplié par neuf en quelques mois. La hausse des prix n'a pourtant pas duré et ils baissent à partir de 2012 car d'anciens producteurs avaient réactivé leur production. Malgré cette évolution, les experts de l'OMC ont estimé, le 26 mars 2014, que les quotas n'étaient pas justifiés et la Chine devrait donc ouvrir davantage ses exportations de ces métaux si précieux pour les nouvelles technologies. La limitation des ressources naturelles provoquées par leur utilisation ou par leur rareté relative aux besoins mettent donc en jeu des politiques économiques et par conséquent les institutions internationales chargées de dire le droit commercial en la matière, contribuant parfois, à restreindre ou à libérer le commerce et l'utilisation des ressources naturelles.

2. ... Mais les effets néfastes de la recherche d'un optimum privé se traduisent par une destruction de la nature qui est peu compatible avec un optimum social ou avec le développement futur.

La position chinoise sur les terres rares montre à quel point les ressources naturelles ont retrouvé un statut essentiel dans nos sociétés modernes. L'intégration dans les analyses de leur caractère essentiel conduit à remettre en question leur liberté d'utilisation et par conséquent la possibilité de trouver un optimum social correspondant à une somme d'optima privés.

Dans la logique concurrentielle de l'économie du bien-être, il est possible d'atteindre une allocation efficace des ressources naturelles grâce à un système de prix qui reflèterait correctement la rareté et les utilités relatives des produits échangés. Dans ce monde idéal, le surplus total permet aux offreurs et aux demandeurs de maximiser leurs profits et leurs utilités. Mais cet optimum de Pareto est bien difficile à obtenir dans un cadre plus réaliste. En effet, livrés à eux-mêmes, les consommateurs comme les producteurs ont tendance à surutiliser les ressources communes et à externaliser une partie de leur coût.

A. Les externalités, bien que difficilement quantifiables, sont préjudiciables au bien-être social.

Il appartient à Alfred Marshall, *Principes d'économie politique* (1890), de s'intéresser le premier au problème. Ses travaux portent essentiellement sur les effets externes positifs avec les districts industriels, mais les externalités peuvent aussi être négatives. Les externalités sont des défauts d'allocations des ressources qui conduisent à affecter le bien-être de certains agents sans compensation. Les ressources naturelles sont principalement touchées par les effets externes négatifs de production ou de consommation. Dans le premier cas, il peut s'agir de pollution liée à

une activité productive qui utiliserait des produits néfastes à d'autres producteurs. L'utilisation de pesticides ou le rejet de polluants dans la nature contribuent à limiter ou à renchérir le coût des ressources naturelles pour d'autres utilisateurs. Dans le second cas, une consommation outrancière de certaines ressources limite le bien-être et l'utilité future.

Une des questions essentielles de l'économiste est alors celle de l'estimation des dégâts réalisés. Pour les estimer, il faut connaître la valeur des biens environnementaux : selon Lahsen Abdelmalki et Patrick Mundler, (*Economie de l'environnement et du développement durable*, de Boeck, 2010), il peut s'agir de la valeur des services indirects comme le tourisme et la beauté du paysage, de la valeur d'option qui nécessite de protéger quelque chose dont on ne sait pas si on en aura besoin demain, de la valeur d'existence qui exprime la valeur accordée à la résolution d'un problème, de la valeur de legs qui exprime la satisfaction de pouvoir transmettre quelque chose aux générations futures, ou encore de la valeur écologique qui exprime l'interdépendance entre des organismes naturels.

Mais il est difficile d'évaluer monétairement ces valeurs et plusieurs possibilités d'évaluation existent comme l'observation des comportements et l'analyse des consentements à payer (évaluation contingente : on demande aux individus ce qu'ils seraient prêts à payer pour sauver l'environnement). Par exemple, François Bonnieux et Pierre Rainelli (*Catastrophe écologique et dommages économiques : problèmes d'évaluation à partir de l'Amoco-Cadiz*, 2001) ont montré la difficulté à chiffrer les dommages du naufrage de l'Amoco-Cadiz. La première estimation avait consisté à mesurer les dépenses engagées pour nettoyer le littoral. Mais comment juger jusqu'où engager des dépenses ? L'économiste peut répondre que la dépense est justifiée tant que le coût marginal de la dépollution est supérieur au coût marginal de la pollution résiduelle (on peut alors ne pas vouloir nettoyer du tout car le coût serait supérieur au bénéfice attendu) mais l'habitant du littoral peut estimer que les dépenses sont nécessaires tant que la situation originelle n'est pas atteinte.

Une autre question pose problème au niveau de l'évaluation : celle de l'actualisation. Comment comparer un dommage futur et un bienfait actuel ou réciproquement ? La grande question est alors celle de définir le « bon » taux d'actualisation. Cette question était déjà présente dans les travaux d'Hotelling pour estimer la valeur des ressources naturelles mais elle se repose en cas d'externalités et de destruction des ressources. Plus le taux est bas, plus cela incite à prendre des mesures immédiates. C'est pourquoi le rapport Lebègue sur la révision du taux d'actualisation des investissements publics (2005) propose un taux décroissant avec le temps pour les évaluations qui portent sur le très long terme et que le rapport Stern préconise un taux d'actualisation assez bas (1,4%). Considérant qu'un taux d'actualisation élevé tendrait à limiter les pertes de bien-être subies par les générations futures du fait du réchauffement climatique, Stern assouplit les règles du calcul économique pour tenir compte de la nature particulière du problème du changement climatique. Certains auteurs, comme William Nordhaus ("Review of the Stern Review on the Economics of Climate Change " in *Journal of Economic Literature*, vol. XLV, septembre 2007) , y voient d'ailleurs un artifice pour accroître le montant des dommages.

Dans son cadre, le rapport Stern estime les coûts futurs du changement climatique entre 5 et 20% du PIB chaque année et cela équivaudrait, au cours des deux prochains siècles, à une diminution moyenne d'au moins 5% de la consommation par tête. Mais il se fonde sur des calculs de coûts marchands. Or, dans *Deux économistes face aux enjeux climatiques* (2012), Roger

Guesnerie reproche effectivement à Nicholas Stern d'avoir sous-estimé les coûts non marchands alors qu'ils sont fondamentaux pour justifier de la politique climatique. Son comparse et ami admet d'ailleurs cette critique mais il se justifie partiellement par la difficulté de l'évaluation des dommages non marchands.

B. Les (certains ?) modèles économiques ne fournissent cependant pas une solution pérenne.

Les dégâts environnementaux sont perceptibles à travers la pollution et la réduction des ressources naturelles pour les générations futures. Les deux phénomènes pouvant d'ailleurs s'entraîner mutuellement. L'enjeu économique de la situation est que le producteur privé est d'autant plus incité à polluer ou à réduire les ressources naturelles que son profit est élevé car il n'intègre pas les externalités négatives qu'il provoque dans son coût. Par contre, la collectivité, elle, doit pallier la défaillance du calcul économique du producteur en intégrant le coût social issu des externalités. Mais jusqu'où réduire la production des agents ? Il est possible d'admettre que toute activité économique se traduira par une pollution ou une externalité négative et la question devient alors celle de la détermination de l'optimum social, du niveau acceptable de la pollution.

Selon Annie Vallée (*Economie de l'environnement*, nouvelle édition, 2011), la science économique propose un modèle de choix permettant d'arbitrer entre une pollution nulle qui serait l'optimum (position probable des écologistes) et les contraintes économiques tenant à la rareté des ressources. Il s'agit alors de minimiser le coût total supporté par la collectivité. Si l'externalité d'une entreprise se traduit par une pollution néfaste à l'activité d'une autre entreprise, alors l'optimum peut être atteint quand le profit de la première entreprise est égal au coût marginal de la seconde. Mais ce genre d'analyse n'intègre pas qu'il existe des coûts de dépollution. Comme les ressources sont rares, celles qui seront consacrées à la réduction de la pollution ne pourront être utilisées à d'autres finalités. Une question d'allocation des ressources se pose. Dès lors l'équilibre entre deux agents s'obtient quand les coûts marginaux de pollution et de dépollution sont égaux. Mais cet équilibre ne signifie pas que la pollution soit totalement éradiquée. L'équilibre détermine un niveau de pollution acceptable. En généralisant à n agents (des entreprises qui polluent et des consommateurs qui subissent la pollution), l'optimum social est maximum quand l'utilité d'un consommateur est elle-même maximum sous la contrainte que les autres consommateurs ne subissent pas de pertes de bien-être. Cet optimum est atteint quand la somme des dommages engendrés par une unité de pollution et donc supportés par l'ensemble des consommateurs est égale pour chaque firme à son coût marginal de réduction de la pollution. Là encore, cela ne signifie pas que la pollution soit nulle. Il peut alors exister un conflit entre un optimum social déterminé économiquement et un optimum écologique déterminé politiquement. En effet, si le choix est opéré en faveur d'un développement durable, la question importante devient celle de la compatibilité entre l'existence d'un niveau de pollution et de réduction des ressources naturelles avec le maintien de la capacité des générations futures à assurer leur bien-être. Les travaux de David W. Pearce (« Economic and Ecological Approaches to the Optimal level of Pollution », in *International Journal of Social Economics*, vol.1, 1974) montrent qu'il est toujours économiquement rentable de polluer jusqu'à épuisement des capacités naturelles du milieu à absorber les dégâts. Mais bien sûr, cet optimum est économique et incompatible avec un optimum écologique qui, lui, n'est compatible qu'avec une production nulle et donc une pollution nulle. Faut-il dès lors aller jusqu'à la décroissance ?

C. Les biens communs incitent à une surexploitation des ressources naturelles.

Même s'il est souvent admis que Garrett Hardin fut le premier à mettre en exergue la tragédie des biens communs, une idée similaire est déjà développée par H. Scott Gordon en 1954 dans *The Economic Theory of a Common-property Research : The Fishery* lorsqu'il affirme que « la richesse accessible à tous n'est appréciée par personne car celui qui est assez téméraire pour attendre le moment opportun pour l'utiliser ne pourra que constater qu'un autre l'a fait à sa place ». Mais il n'y a pas que les pâturages communs ou les pêcheries qui conduisent à la tragédie des biens communs. Dans le tableau suivant, tous les autres biens autres que les biens privés purs peuvent être des biens d'environnement et concerner les ressources naturelles :

	Exclusion possible	Exclusion impossible
Rivalité	Biens privés purs (pomme)	Biens communs (Ressources halieutiques)
Non-rivalité	Biens de club (espace vert)	Biens collectifs purs (Qualité de l'air)
(Les exemples sont tirés de Tom Tietenberg et Lynne Lewis, <i>Economie de l'environnement et développement durable</i> , 6 ^e édition, Pearson, 2013)		

Les marchés permettent de fournir des biens privés purs mais ils ne permettent pas toujours de fournir les autres types de biens. En effet, s'il est possible de tarifier un bien public, il est nécessaire que le tarif diffère pour chaque consommateur. Or, comme ils ne peuvent être exclus (à l'exception de ceux qui entrent dans un espace vert déjà plein !), les consommateurs peuvent ne pas révéler le prix qu'ils sont prêt à payer et le producteur ne peut pas fixer de prix. L'inefficience se développe au gré des passagers clandestins qui jouissent des bénéfices des biens collectifs sans en payer le prix. L'action collective est limitée par les gains privés à ne pas participer. Cette conception des biens communs, passagers clandestins ou limitation de l'action collective peuvent mener à des politiques peu favorables à la liberté individuelle. Dans "Leviathan or Oblivion" (in *Toward a Steady State Economy*, 1973), William Ophuls indique qu'à cause de « la tragédie des biens communs, les problèmes environnementaux ne peuvent être résolus par la coopération » et les arguments en faveur « d'un gouvernement doté de pouvoirs coercitifs majeurs sont irrésistibles ».

Sans en arriver à de tels extrêmes, la rationalité qui pousse les individus à piller les ressources naturelles pourrait être contrecarrée par une autre rationalité fondée sur une conception dynastique incitant les hommes à maintenir l'état du monde suffisant pour que leurs descendants puissent aussi en tirer un bien-être maximum. Il s'agit alors de mettre en place un développement durable i.e. un développement qui réponde aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs. Même si l'historiographie récente en attribue la paternité au Rapport Brundtland (1987), la notion lui préexistait mais elle était probablement moins bien définie. Ce qui ne signifie pas qu'elle soit aujourd'hui parfaitement claire. Le développement durable ne remet pas en cause la croissance économique (ce qui l'oppose à la décroissance) mais les interactions entre économie et environnement ne sont plus ignorées, ni à court terme, ni à long terme. Mais au-delà, les désaccords entre utilisateurs du même vocable persistent. La notion de développement peut être interprétée de manière plus ou moins extensive :

faut-il la mesurer par le PIB/hab ou par d'autres indicateurs plus composites et complexes ? En admettant que le niveau global de bien-être dépend du stock de capital, de quel capital s'agit-il ? Du capital physique produit par l'homme, du capital humain qui inclut l'éducation, la santé, la qualité de l'environnement ou est-ce le capital naturel ou le capital social (OCDE) qui inclut les normes, les réseaux qui facilitent la communication et la coopération au sein des groupes ?.

Au-delà, un des enjeux majeurs du développement durable est de déterminer dans quelle mesure ces différentes formes de capital sont substituables entre elles. Si elles le sont, on peut détruire une forme de capital et accroître les autres. Il s'agirait alors d'une durabilité faible. Dans ce cadre, la dégradation de l'environnement est compensée par l'investissement et le progrès technologique. Il s'agit de la règle de John M. Hartwick (« Intergenerational Equity and the Investing of rents from exhaustible Resources » in *American Economic Review*, vol.67, 1977) de régulation des transferts intergénérationnels de capital qui propose que la rente obtenue par l'exploitation du stock de capital naturel par la génération présente soit réinvestie en capital reproductible pour les générations futures, de telle sorte que le niveau de bien-être ne décline pas au fil du temps. La durabilité faible correspond aussi à la loi de Kuznets dans laquelle la croissance économique est à la fois la cause et la solution des problèmes écologiques. Trois facteurs jouent en faveur de la limitation de la pollution : dans un premier temps, l'accroissement de la richesse provoque du progrès technique et permet des technologies vertes, puis la croissance entraîne une modification structurelle du système productif vers plus de croissance verte, et enfin l'accroissement du niveau de vie produit une demande de qualité environnementale. Cette loi de Kuznets n'est pourtant vérifiée que pour des pollutions locales (urbaines par exemple) mais ne peut s'appliquer pour des pollutions globales comme la perte de la biodiversité.

Dans une conception plus rigide, la durabilité forte conduit, au contraire, à un état stationnaire. Cette conception met l'accent sur la spécificité du capital naturel qui n'est pas reproductible. Le capital naturel et le capital reproductible sont complémentaires. Il faut donc sauvegarder le premier et cela passe par une croissance 0, ou pire. D'une certaine manière, cette durabilité forte avait été anticipée par le paradoxe de Jevons (*The Coals Question*, 1865) : l'accroissement de l'efficacité technologique dans l'utilisation du charbon (des énergies en général) pour produire un bien accroît sa consommation du fait de la baisse des prix entraînée par les progrès technologiques. La demande augmente donc et réduit les réserves exploitables de ressources naturelles. Cet effet-rebond se traduit par une diminution de la quantité d'énergie utilisée pour produire le bien à court terme mais qui peut se traduire par une hausse de sa consommation à moyen et long terme entraînant une hausse de l'énergie consommée, au-delà des quantités initiales et réduisant ainsi les ressources naturelles. Dans ce cadre, des progrès technologiques qui réduisent la consommation d'essence des automobiles peuvent se traduire par une augmentation de leur parc et donc par une consommation d'énergie, individuellement plus faible, mais collectivement plus forte.

3. Ce qui nécessite des interventions extérieures au marché pour internaliser les effets externes et faire converger optimum privé et social.

Face à toutes ces difficultés, face à la fixation d'un optimum qui s'accompagne d'un niveau de pollution, des principes politiques peuvent être mis en œuvre. Ainsi, en France, le principe de précaution est devenu un principe constitutionnel à travers la charte de l'environnement (2005) qui stipule que les pouvoirs politiques doivent réduire les dommages écologiques. Mais l'économie fournit aussi aux pouvoirs politiques des moyens d'intervention afin de réduire le pillage des ressources naturelles.

A. Modifier les comportements des agents par l'augmentation des coûts.

L'objectif du maintien d'un stock suffisant de ressources naturelles peut nécessiter de transformer les comportements des ménages ou des entreprises en se fondant sur le calcul économique et en augmentant les coûts d'un usage non durable des ressources. On peut alors taxer une externalité négative et subventionner une externalité positive. Arthur Cecil Pigou (*The Economics of welfare*, 1920) propose d'internaliser les effets négatifs par un système de taxation. Il estime possible de corriger les défaillances du marché en indemnisant les victimes des effets externes négatifs afin de retrouver un équilibre concurrentiel. De ce point de vue, il est le premier à mettre en idée le principe du pollueur-payeur et il propose donc que tous les pollueurs payent une taxe égale au dommage social marginal engendré par une unité supplémentaire de production ou de consommation. Dans l'idéal, cette taxe doit être égale au coût de la dépollution. Théoriquement, la taxe prélevée doit donc être équivalente à la perte de bien-être. Mais cela suppose d'être capable d'identifier les victimes, de faire une évaluation correcte du coût social (coût monétaire du préjudice), d'isoler les conséquences propres de chaque source de pollution, de tenir compte des effets d'absorption différents dans des milieux physiques différents, etc. Bref, il est impossible de calculer un système de taxe qui internalise les effets externes dans le cadre d'une allocation Pareto-optimale. C'est pourquoi, par exemple, William Baumol et Wallace Oates (« The Use of Standards and Prices for protection of Environment » *Swedish journal of Economics*, n°73, 1971) proposent que les objectifs environnementaux soient fixés par les pouvoirs publics afin d'atteindre des objectifs fixés.

Une autre approche cherche à limiter l'action des pouvoirs publics. Ronald Coase (« The problem of the social Cost », *Journal of Law and Economics*, 1960) développe une critique de Pigou et refuse son caractère interventionniste car, pour lui, l'existence d'externalités ne suffit pas à prouver le dysfonctionnement du marché. Sa solution consiste à laisser les agents négocier librement un accord qui tienne compte des intérêts des deux parties. Pour que cela soit possible, il faut définir les droits de propriété sur les ressources naturelles. Mais il faut aussi une autre hypothèse qui vient des travaux antérieurs de Coase : qu'il n'y ait pas de coûts de transaction. Or, cette inexistence est très improbable. Pour autant, Coase admet donc que les taxes ne sont pas toujours la solution optimale. Les droits de propriété sont jugés comme des instruments responsabilisant les individus. Mais pour parvenir à l'intérêt commun, il faut savoir s'il est préférable de mettre ces droits de propriété sur la ressource elle-même ou sur son usage. La mise en œuvre des marchés des droits à polluer répond en mettant des droits sur l'usage, droits qui sont négociables et transférables comme le démontre dès 1968 John H. Dales, (*Pollution, Property and Price : an Essay on Policy-making and Economics*, 1968). La quantité de bons émis par les

pouvoirs publics correspond à l'offre de pollution, la demande correspond à l'ensemble des coûts marginaux de dépollution des utilisateurs. L'ajustement entre l'offre et la demande fixe le prix. Le problème de ces mesures est que leur mise en œuvre est onéreuse en termes de coûts de transaction.

B. Utiliser la contrainte et les incitations.

Dès les années 1960, les interventions destinées à orienter les comportements vers le bien commun ont utilisé la contrainte et sont passées par des règles ou des normes. Selon Eloi Laurent et Jacques le Cacheux (*Economie de l'environnement et économie écologique*, Colin, 2012), l'arme réglementaire est préférée par les décideurs car elle semble « s'attaquer directement à la cause du problème pour en interdire ou en limiter l'utilisation ». L'interdiction de substances dangereuses, les limitations quantitatives dans l'utilisation des ressources naturelles, les normes européennes REACH (2004) constituent autant de moyens d'intervenir directement sur le comportement des agents économiques pour maintenir le niveau et la qualité des ressources naturelles. Mais pour les économistes, ces normes ont l'inconvénient de l'uniformité imposée et de la contrainte. Les réglementations restent cependant les moyens les plus utilisés mais elles sont aujourd'hui davantage incitatives. Il peut alors s'agir de normes et de labels qui reposent sur le volontariat (RSE, ISO 11401, HQE, écolabels, etc.). Dans ce contexte, le rôle des entreprises se transforme et leur intérêt privé peut rencontrer l'intérêt général. Pour ce faire, elles doivent abandonner leur mode de fonctionnement opaque, caractéristique des boîtes noires, et ne pas réagir mécaniquement aux contraintes des marchés. Elles doivent plutôt se considérer comme un nœud de contrats, un lieu de débats où plusieurs logiques s'affrontent sans qu'elles aient toujours les mêmes intérêts. L'intégration des impératifs écologiques ne signifie pas que les entreprises doivent se contenter de limiter leur croissance. Au contraire, les travaux de Robert Boyer sur les biotechnologies, par exemple, montrent que les innovations sont à la fois des moyens de réduire des effets négatifs sans qu'on en soit certain (clonage par exemple mais aussi utilisation de matières premières renouvelables) et d'améliorer leur productivité. De même, dans son dernier ouvrage (2012) Jérémy Rifkin préconise une entrée dans la 3^e RI grâce à la croissance et à une gestion écologique des entreprises et des produits.

Les Etats et les institutions internationales peuvent inciter les entreprises à se diriger vers un bien-être collectif. Au niveau international, les tentatives de mettre en place une régulation sur l'émission des gaz à effets de serre ne connaissent pas encore le succès escompté et les grandes conférences internationales sur le climat se terminent en fiasco. Par contre, la régulation des ressources halieutiques semble se mettre en place à travers le droit maritime international, même si les contrevenants persistent parfois dans leur usage immodéré de la pêche. Au niveau européen, le sommet de Lisbonne (mars 2000) fait de la RSE une priorité. Mais les avis sont partagés sur l'efficacité de telles mesures. Ainsi, pour Robert Reich (*Supercapitalisme*, 2007), les consommateurs-citoyens ont des attentes divergentes auxquelles les entreprises s'adaptent en faisant fi des préoccupations écologiques et en s'occupant de fournir les prix les plus bas. Dans ce cadre, le développement durable ne serait qu'une façade. Pour Olivier Godard (« le développement durable et les entreprises », *Revue des deux mondes*, 2002), les entreprises accepteraient leur responsabilité sociale pour anticiper la contestation prévisible des effets de leur activité. Cependant, il semble qu'il existe une corrélation positive entre RSE et performance économique ce qui inciterait les entreprises à accepter la RSE pour accroître leur rentabilité.

C. Faire confiance ... aux agents.

Prix dit Nobel d'économie 2009, Elinor Ostrom (*Gouvernance des biens communs, Pour une nouvelle approche des ressources naturelles*, de Boeck, 2013 (Edition anglaise 1990)) propose d'abandonner l'utilisation métaphorique des modèles – tragédie des biens communs, dilemme du prisonnier, logique de l'action collective – car elle conduit à admettre que les individus sont impuissants « pris dans un inexorable processus de destruction de leurs propres ressources ». Face à cela, les préconisations des gouvernements, les réglementations, les normes sont impuissantes à modifier les comportements des usagers des ressources naturelles et celles-ci risquent donc de disparaître. L'imposition d'un comportement par un acteur externe ne résout en rien les difficultés du dilemme des biens communs selon Elinor Ostrom car son action maintient les individus dans un piège dont ils ne peuvent s'échapper. Elle considère que « la capacité des individus à se tirer de différents types de situations de dilemme varie de situation en situation ». Les exemples empiriques sont nombreux qui montrent cette qualité humaine, au-delà du pessimisme qui irrigue tous les discours économiques traditionnels, interventionnistes comme non interventionnistes. Parmi ces exemples, le cas des pêcheurs d'Alanya est emblématique de la capacité des hommes à gérer les ressources naturelles en utilisant leurs ressources collectives. Après une décennie de tâtonnements, les pêcheurs turcs ont défini des règles complexes leur permettant de partager les ressources halieutiques de leur littoral. Le marché ne serait pas parvenu à un aussi bel équilibre et les fonctionnaires de l'Etat turc n'auraient jamais pu élaborer de telles règles car leur connaissance de la région était insuffisante.

Cette analyse s'appuie donc sur l'étude des institutions définies comme « des ensembles de règles opérationnelles utilisées pour déterminer ce qui est éligible pour prendre des décisions dans une certaine arène, quelles actions sont permises et prohibées, quelles règles d'action seront utilisées, quelles procédures seront suivies, quelle information doit ou ne doit pas être fournie et quels gains seront attribués aux individus en fonction de leurs activités (« A Method of Institutional Analysis », in *Guidance, Control and Evaluation in the Public Sector*, ed. F.X Kaufman, G. Majonc, V.Ostrom, Walter de Gruyter, 1980) et c'est bien le caractère opérationnel qui permet de comprendre la manière dont les règles se créent par tous et s'imposent à tous. Pourtant, une limite importante de cette approche réside dans l'étendue limitée des sociétés humaines capables de mettre en œuvre des solutions alternatives négociées. Les cas rapportés ne dépassent guère 15000 personnes ce qui incite à penser qu'il est impossible de tirer les mêmes conclusions pour de grandes collectivités.

Dans ce cadre hétérodoxe, l'obtention d'un optimum social satisfaisant pour tous repose sur des caractéristiques sociales propres aux individus participants à la sauvegarde des ressources naturelles. Ils doivent partager le jugement commun qu'ils subiront un préjudice s'ils n'adoptent pas une règle alternative, ils doivent être affectés de manière similaire par les changements de règles, ils doivent se faire confiance.

Cette nouvelle manière de concevoir les capacités des individus n'est pas l'apanage des analyses écologiques. Les travaux d'Abhijit V. Banerjee et d'Esther Duflo sur la pauvreté insistent aussi sur cette nouvelle manière de faire et de penser l'économie, de faire confiance aux individus pour qu'ils imaginent le monde de demain.

Conclusion

Si les ressources naturelles sont indispensables à la vie humaine comme à l'économie, la croyance longtemps partagée en leur absence de coût propre a provoqué une réduction drastique de leur stock, au point de déshériter les générations futures et de limiter les espérances de croissance. La liberté d'accès favorisant la croissance économique et la réduction de l'analyse à des principes économiques traditionnels ont longtemps fait croire qu'un optimum était possible tout en maintenant un usage effréné des ressources et l'existence d'un niveau de pollution acceptable.

Face au constat d'un épuisement du stock de ressources naturelles, les économistes orthodoxes ont tenté des solutions, marchandes ou réglementaires, mais elles se sont révélées inefficaces pour atteindre un optimum social de long terme, soucieux du bien-être des générations futures. Les hommes peuvent pourtant mobiliser des ressources intellectuelles et sociales capables de prendre en considération le caractère fini des ressources naturelles. A condition de les laisser s'exprimer !

2.4 - Exemple de « bonne » copie

Le mardi 25 mars 2014, un rapport de l'Organisation Mondiale de la Santé a été dévoilé. Ce dernier indique que, chaque année, ce sont 7 millions de personnes qui décèdent en ville à cause d'un air médiocre. La majeure partie de cette pollution est due aux émissions de particules fines causées par l'utilisation des ressources naturelles à des fins énergétiques – essence, charbon... Outre la problématique de santé publique évidente, il faut noter que, alors que 80% de notre énergie reste d'origine fossile, l'accès et l'utilisation des ressources naturelles demeurent des enjeux économiques majeurs.

Ces « enjeux économiques » sont à penser au pluriel. Il s'agit effectivement d'assurer une croissance durable, de penser la répartition générationnelle et spatiale de ces ressources dans le cadre de l'économie du bien-être, de maximiser les profits par un rythme d'extraction optimal, de préserver ces ressources par des mécanismes économiques... Ainsi, nous regrouperons, à des fins analytiques, ces enjeux en deux catégories distinctes : les enjeux économiques liés à la répartition des ressources – efficacité économique et équité intragénérationnelle ; et les enjeux économiques liés à la temporalité – durabilité économique et équité intergénérationnelle. L'« accès » aux ressources naturelles peut se penser selon deux dimensions. Une dimension physique et fonctionnelle d'abord, c'est-à-dire le fait d'avoir effectivement accès à la ressource afin de l'exploiter. Cette question propre à la géologie et à l'ingénierie conserve un aspect économique fort en ce que le coût de l'extraction impacte le prix d'échange de la ressource. La seconde dimension – sur laquelle nous nous concentrerons davantage – est juridique. Il s'agit de déterminer qui, parmi la pluralité des acteurs possibles, dispose d'un droit d'accès – de propriété – à la ressource en question. Ce débat sera donc à resituer vis-à-vis du rôle du marché, de l'Etat et des autres institutions pouvant prétendre y jouer un rôle. La question de l'« utilisation optimale » reste centrale. Utiliser une

ressource, c'est l'exploiter – ou non – et la transformer, la consommer. Cette consommation n'est pas neutre économiquement, même si l'impact de cette consommation n'est pas envisagé dans le prix du marché. Ce sont des externalités. Au-delà de cet aspect, l'utilisation optimale correspond à une maximisation du profit – profit dépendant donc du rythme et du coût d'extraction. Mais la chose est plus complexe, car l'incertitude liée à la consommation de la ressource – coût environnemental, bien-être collectif en résultant, ... – invite à penser cette utilisation optimale sur le temps long. La question de l'optimalité de l'usage d'une ressource est alors corrélée à la vision que l'on se fait du développement et de la croissance durable : soit celle-ci repose sur l'hypothèse de substituabilité entre la ressource et un capital artificiel, soit elle le nie. On parle alors respectivement de soutenabilité faible et de soutenabilité forte. Enfin, il importe désormais de considérer ce qu'est une « ressource naturelle ». Il s'agit, pour Faucheux et Noël (*Economie des ressources naturelles et de l'environnement*), d'une dimension précise de l'environnement. C'est ce qu'on extrait de la biosphère afin de l'inscrire dans le processus de production. C'est un input naturel. La ressource naturelle est souvent reliée à la biosphère, comme le montre en 2002 Vallée (*Economie de l'environnement*), car cette dernière, la biosphère, reçoit aussi les émissions produites par son utilisation ou sa transformation (CO₂, SO₂, ...). Charbon, terres rares, lithium, pétrole, gaz de schiste, uranium, ... sont autant de ressources naturelles. Toutefois, comme nous le verrons, la notion de « ressources naturelles » peut être étendue, notamment sous l'effet du progrès technique. Ainsi, le soleil peut en être une, à travers l'émergence des panneaux solaires. Contrairement aux autres ressources évoquées, le soleil n'est pas un bien commun, mais un bien collectif. Comme l'expose Samuelson en 1954 dans la *Review of Economics Studies* (« *The pure theory of public expenditures* »), un bien commun est non exclusif – il est accessible à tous – mais rival – ce qui est consommé par un ne pourra plus l'être par un autre. La rivalité de certaines ressources posant, comme nous le verrons, de fortes questions économiques.

Ainsi, de nombreux enjeux se dessinent déjà. Celui du développement durable, d'abord, et son lien avec l'utilisation des ressources naturelles. Mais aussi celui de la question institutionnelle, à travers l'assurance et la garantie des droits de propriété. Enfin, il y a là aussi l'occasion d'éclairer les divergences existant dans les sciences économiques autour de la question des ressources et de leur gestion.

Les sciences économiques peuvent-elles vraiment indiquer un mode d'accès et d'utilisation des ressources naturelles optimale, au regard des divers enjeux liés à leur gestion ?

Afin de nous prononcer sur cette interrogation, nous verrons comment les sciences économiques envisagent la maximisation de l'utilité tirée de l'accès et de l'utilisation des ressources naturelles (I). Ensuite, nous montrerons comment l'économie peut intégrer les enjeux environnementaux liés à l'usage de ces ressources (II). Enfin, nous expliquerons en quoi il demeure important de repenser l'accès et l'utilisation de ces ressources en élargissant l'analyse économique et en diversifiant ses outils (III).

* * *

L'un des enjeux économiques majeurs de l'accès et de l'utilisation des ressources naturelles est de maximiser l'utilité tirée de ces ressources. Pour cela, il faut définir des méthodes d'accès et d'utilisations optimales. D'abord, nous montrerons que l'accès aux ressources doit permettre d'éviter la disparition de ces dernières (A). Ensuite, nous verrons comment l'utilisation de ces ressources – au sens d'exploitation – peut être définie afin de maximiser le profit (B). Enfin, nous étudierons comment cette utilisation permet d'intégrer l'intérêt des générations à venir (C).

La question de l'accès aux ressources naturelles demeure primordiale. En effet, de nombreuses ressources naturelles sont des biens communs, c'est-à-dire des biens dont l'exclusion de certains agents est impossible. On comprend dès lors le risque d'une disparition pure et simple de la ressource. Alors que la FAO préconise de réduire l'effort de pêche pour 80% des espèces, la préservation même de la ressource est un enjeu économique et écologique central. Il s'agit donc de résoudre ce que Hardin nomme « la tragédie des biens communs » (1968, Science, « The tragedy of commons »). Ouvrant son article en comparant la tentation d'exploiter la ressource à celle de prendre place dans la course aux armements, il montre que si chacun a conscience du risque de faire disparaître la ressource, tous l'exploitent. En effet, en illustrant son propos par l'exemple des communaux, il est plus bénéfique, individuellement, d'exploiter sa part en y envoyant son troupeau que de s'abstenir au profit des autres. Hardin souligne donc la nécessité d'un effort moral – restreindre l'idéal familial pour limiter l'explosion démographique... – mais aussi d'une régulation de l'accès aux ressources. Son propos n'étant pas prescriptif, il laisse entrevoir diverses solutions : taxes, normes, droits d'entrées aux parcs nationaux... Pour Coase (1960, « The problem of social cost », The Journal of Law and Economics), sous certaines conditions, le rôle de l'Etat se limite à distribuer les droits de propriété. En effet, si chaque ressource est assignée à un agent, alors la libre négociation permettra d'atteindre l'optimum de pollution et la préservation de la ressource. Ainsi, si une entreprise fabriquant du cuir pollue une rivière dont l'eau est une ressource permettant à une firme en aval de produire un autre bien, c'est par la négociation, c'est-à-dire par la compensation de la perte des uns par le bénéfice des autres – et vice versa – que la ressource sera préservée. Cet article reprend et critique l'ouvrage de Pigou (1920, The economics of Welfare) dans lequel ce dernier préconise une taxe afin d'égaliser le coût social au coût privé. Pigou, constatant que le passage de train produit des étincelles mettant le feu aux forêts situées sur le passage du chemin de fer, propose ainsi cette solution : la distorsion du prix provoquée par la taxe entraîne une hausse du prix du bien/service ; ici le droit de passage ; ce qui réduit la quantité consommée et permet d'atteindre le coût social et ainsi d'internaliser l'externalité – l'atteinte à la ressource qu'est le bois – jusqu'alors ignorée par le marché. Pigou comme Coase supposent donc des outils indifféremment proposés par Hardin. Ils permettent de protéger la ressource en question. Si Coase propose donc une stricte privatisation de

*l'accès à la ressource – c'est-à-dire une excludabilité de cette dernière – elle n'est pas une solution aussi systématique que le suppose Stigler en 1966 dans le livre *The theory of price*. En effet, une négociation n'est efficace, relativement à la taxe, que si les coûts de transaction – rencontre, mise en accord des compensations, ... – sont inférieurs aux coûts d'organisation – mise en place d'une autorité compétente... Certaines données empiriques viennent souligner l'utilité écologique d'une claire délimitation des accès aux ressources naturelles. Ainsi, au niveau mondial, 50% des fleuves – dont la propriété n'est toujours pas claire – sont pollués...*

Ainsi, l'un des enjeux économiques centraux vis-à-vis des ressources naturelles est d'éviter leur disparition. C'est ainsi qu'une nette délimitation de l'accès à ces dernières permet d'en réguler l'excessive exploitation. Toutefois il reste à définir les outils afin d'arriver à une exploitation optimale, permettant de maximiser le profit tiré.

*Définir le rythme d'exploitation et d'utilisation optimale d'une ressource est une chose complexe. Comme le souligne Jevons en 1865 dans *The coal question*, une utilisation et une extraction déraisonnée d'une ressource risque de l'épuiser précocement. Dans cet ouvrage, il observe la consommation de charbon par les habitants de Londres, qui usent de cette ressource afin de chauffer leur habitation. Les prévisions de Jevons sont pessimistes, puisqu'il prévoit une pénurie de la ressource dans un horizon proche. L'exploitation du charbon y est donc non efficiente. La question de l'exploitation optimale d'une ressource naturelle est posée en 1931 par Hotelling, dans *The Economic Journal*, (« *The economics of exhaustible resources* »). La question est alors d'établir un rythme d'exploitation optimal. Il s'agit d'arbitrer entre l'exploitation de la ressource et la « production » immédiate d'un profit ; ou au contraire de maintenir la ressource en l'état, afin de maximiser un profit futur. Autrement dit, il s'agit d'arbitrer entre une utilisation immédiate de la ressource et une utilisation temporellement différenciée. Pour Hotelling, le rythme d'exploitation doit croître à un rythme égal à celui du taux d'intérêt : c'est ce chemin d'extraction qui demeure optimal. En deçà, la ressource est sous-utilisée et les perspectives de profits non intégralement exploitées. Au-delà, elle est sur-utilisée et disponible à un prix trop bas. C'est ainsi que le prix demeure au centre de cet enjeu économique de l'utilisation optimale de la ressource. Car le prix est un indicateur. Il informe sur la rareté de la ressource – et peut ainsi encourager une utilisation raisonnée de cette dernière. Un prix prohibitif indiquant ainsi l'avantage potentiel de développer une source alternative. L'augmentation du prix favorise une utilisation optimale de la ressource : à mesure que le prix croît, la recherche de ressources alternatives ou artificielles devient plus rentable. Ainsi, l'évolution du prix du lithium illustre l'augmentation d'une demande à un bien dont le rythme d'extraction n'est pas totalement extensif. De 200 euros en 2003, la tonne de lithium a grimpé à 2000 euros en 2008...*

Ainsi, l'exploitation et l'utilisation efficiente des ressources naturelles est un enjeu économique fort, qui se complexifie considérablement à mesure que le cadre temporel s'étend et nécessite une analyse en termes d'équité intergénérationnelle.

*La plupart des ressources sont disponibles durant une temporalité limitée, parce que le rythme de reconstitution de ces dernières ne correspond pas au temps humain. On parle alors de « ressources naturelles épuisables », contrairement aux « ressources naturelles renouvelables », comme le soleil ou le vent. Or, les ressources épuisables exploitées et utilisées à un instant T ne le sont plus à un instant $T+1$. On comprend alors que la question des générations se pose avec une acuité toute particulière. On estime que dans 50 ans environ, les stocks de pétrole seront épuisés, comme ceux de charbon dans 200 ans. Comme l'exprime Giraud en 2009 dans la revue, *Regards croisés sur l'économie* (« Les économistes peuvent-ils sauver la planète ? »), il s'agit de négocier avec une génération qui n'est pas encore là et, surtout, dont on ignore les préférences à venir. Quelle valeur donneront-ils à une ressource naturelle telle que le pétrole ? Quels droits peut-on donner à une entité encore inexistante ? Quel sera le niveau de richesse ?... Autant de questions qui viennent considérablement complexifier le cadre d'analyse. La science économique stipule alors qu'il faut maintenir aux générations à venir une égale possibilité de répondre à leurs besoins – comme défini par la ministre suédoise Brundtland en 1987 et qui sert de base théorique au développement durable. Pour ce faire, il s'agit de garantir la production de capitaux de remplacement. A mesure que la ressource naturelle s'épuise, une ressource alternative peut ainsi émerger. C'est, en somme, ce qu'exprime Hartwick dans un article paru en 1977 dans *The American Economic Review*, « Intergenerational equity and the investing of rents from exhaustible resources ». L'économiste y reprend la règle d'Hotelling précédemment expliquée, tout en rajoutant que la rente d'exploitation – qui croît avec la rareté et l'épuisement de la ressource – doit être intégralement réinvestie dans un capital alternatif. Ainsi, une fois la ressource initiale épuisée, une ressource nouvelle est disponible et prête à être utilisée par les générations suivantes. L'enjeu économique de l'équité entre générations dans l'utilisation d'une ressource est ainsi résolu.*

L'un des enjeux majeurs dans l'accès et l'utilisation optimale des ressources naturelles est ainsi d'assurer une maximisation de l'utilité tirée d'un accès clair et établi à ces ressources. Toutefois, il serait incomplet de supposer ici que tous les enjeux économiques ont été résolus. En effet, la dimension environnementale y demeure excessivement en retrait, et doit être traitée.

* * *

Les dimensions environnementales de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources naturelles ne peuvent se confiner au seul débat entre Pigou et Coase ou à la simple question de l'épuisement d'une ressource. Les enjeux économiques sont plus larges. D'abord, nous verrons que les modèles précédemment évoqués reposent sur l'hypothèse d'une totale substituabilité entre ressources naturelles et capitaux artificiels (A). Ensuite, nous montrerons que cette substituabilité totale demeure en débat (B). Enfin, nous expliquerons que la prise en compte de l'incertitude modifie les règles d'utilisation optimale des ressources naturelles (C).

La croyance dans la possibilité de convertir une ressource naturelle épuisable en ressource artificielle repose sur une vision particulière du savoir et des compétences humaines, que l'on retrouve par exemple chez Descartes où « l'homme est maître et possesseur de la nature ». En économie, l'hypothèse de substituabilité parfaite entre le capital artificiel et les ressources naturelles est posée en 1974 par Solow, dans l'American Economic Review (« The economics of resources, the resources of the economics »). Cet article reprend les conclusions du rapport de Rome de 1972 (The limits to growth) pour les nier. Selon Solow, le rapport de Rome occulte le progrès technique qui permet de « remplacer » la ressource naturelle. C'est ici la base de ce que Krutilla nomme la « soutenabilité faible ». Cette idée de substituabilité est au fondement de la croissance verte autour de laquelle se greffe l'économie de la connaissance et de l'innovation. Ainsi, dans l'Union Européenne, la part d'énergies renouvelables dans la consommation énergétique est passée de 15% en 2004 à 21,8% en 2011. Dans le détail, en revanche, les trajectoires sont inégales : la Suède passe sur la même période de 50% à 59,6% ; l'Espagne de 18% à 31,5% ; et la France de 14% à 16,8%. Autrement dit, la substitution d'une ressource par une autre – ici d'une épuisable à une renouvelable – ne se fait pas au même rythme selon les pays. La substituabilité des capitaux est donc un enjeu central dans l'utilisation optimale des ressources naturelles. Elle garantit, comme le suppose Solow, une croissance non bornée et intergénérationnellement équitable. Stiglitz en 1974, dans la Review of Economic Studies (« Growth with exhaustible natural resources: efficient and optimal growth path »), explique ainsi ; en reprenant le modèle proposé par Heal et al. la même année ; qu'une telle croissance est possible si l'investissement dans la recherche autour d'une ressource alternative est équivalent au rapport entre la taille de la population et le degré de la ressource épuisable en question. On retrouve donc ici les fondements macroéconomiques qui guideront trois années plus tard le modèle d'Hartwick. Cette logique de substituabilité pouvant ainsi expliquer l'échec des prévisions catastrophiques du rapport de Rome, comme la non-pénurie de charbon observée à Londres malgré les anticipations de Jevons précédemment évoquées.

Ainsi, l'hypothèse de substituabilité entre ressources naturelles et ressources alternatives est un enjeu premier de l'utilisation optimale des ressources. Toutefois, ce dernier fait débat.

L'idée de faire de la substituabilité entre capitaux l'enjeu économique majeur de l'utilisation optimale des ressources naturelles n'est pas sans poser problème. Effectivement, l'hypothèse peut être considérée comme discutable. Bourg, en 2003, dans Transition vers une démocratie durable. Enseignements historiques, montre par exemple que la soie synthétique permettant de remplacer les vers à soie – ici comme ressource naturelle – est faite à partir de pétrole, autre ressource naturelle cette fois épuisable. Il y a donc une limite au rêve techniciste et aux songes prométhéens. Dans bien des cas, la substituabilité est limitée et parfois impossible. C'est d'ailleurs en vertu de cela qu'existe le principe de précaution ; les ressources naturelles épuisables perdues ne seront pas

toutes remplacées. C'est ici que les sciences économiques se conjuguent au pluriel. Car si l'hypothèse de substituabilité est évacuée des modèles, les enjeux économiques de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources naturelles changent de nature. En effet, l'utilisation optimale est alors celle de la mesure, consistant à conserver un stock de ressources intact. Ce sont les conclusions de l'économiste Daly, expliquées en 1971 dans *Steady State Economics*. Pour l'auteur, et c'est une pensée contre-intuitive, il faut « précipiter » la venue de l'état stationnaire en veillant à limiter la croissance avant que l'intégralité des stocks ne soient consommés. C'est ici que se développent les théories alternatives. Les théories de la décroissance supposent une priorité absolue du maintien des ressources naturelles épuisables, qui justifie parfois une décroissance « volontaire et déterminée » (Latouche, 2006, *Le pari de la décroissance*), parfois une a-croissance, voie médiane entre la décroissance et la croissance verte (Gadrey, 2007, *Adieu la croissance*). Ainsi, comme nous pouvons le constater, les enjeux économiques de l'accès et de l'utilisation des ressources naturelles changent selon le paradigme de soutenabilité forte et de soutenabilité faible. Reste que les théoriciens de la décroissance proposent une analyse certes intéressante mais éclatée et dont la cohérence globale reste à construire.

Ainsi, la substituabilité entre les ressources naturelles et les ressources artificielles et alternatives demeure en débat et complexifie encore les enjeux économiques liés aux ressources naturelles. Cela éclaire ainsi le rôle difficile à intégrer de l'incertitude.

L'idée que les ressources naturelles épuisables sont pleinement substituables à des ressources alternatives – artificielles ou non – revient à ignorer, ou plus exactement, à probabiliser l'incertitude en l'insérant dans un système de marchés complets. Mais l'innovation et le progrès technique demeurent difficilement probabilisables, malgré les apports des théories de la croissance endogène. Rien ne peut en effet garantir qu'un investissement conséquent puisse assurément garantir la découverte d'une ressource alternative à la ressource naturelle initiale. La prise en compte de l'incertitude modifie donc l'utilisation optimale des ressources, en encourageant la précaution, le temps long, afin de permettre l'accumulation des informations relatives à une ressource naturelle. C'est la « valeur d'option » d'une ressource naturelle proposée par Weisbrod en 1964 (« *Collective-Consumption services of individual-consumption goods* ») et précisée en 1974 par la « valeur de quasi-option » par Arrow et Fisher (*Quarterly Journal of Economics*, « *Environmental preservation, uncertainty and irreversibility* »). Il s'agit alors de différer un choix, de reporter l'utilité d'une exploitation potentielle d'une ressource afin de s'assurer qu'une utilisation plus efficiente puisse être faite de la ressource. Comme l'explique Giraud (2009, *Regards croisés sur l'économie*, « *Les économistes peuvent-ils sauver la planète ?* »), la prise en considération de l'incertitude complexifie l'analyse puisque « sans incertitude, les économistes n'auraient pas grand-chose à dire que ce que l'on sait déjà ». L'incertitude repose la question des générations futures, en termes désormais techniques. Chaque investissement est en effet décidé au regard d'un taux d'actualisation, qui permet de matérialiser les gains de l'investissement. Or, plus à un investissement

visant à exploiter des ressources naturelles est appliqué un taux d'actualisation faible voire nul, plus l'utilité des générations futures est valorisée et plus les gains de l'exploitation de la ressource seront diminués au bénéfice de la préservation. Ainsi, l'incertitude et sa prise en compte modifie la nature des enjeux économiques de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources naturelles en appuyant le poids des générations à venir. Toutefois, l'inverse peut être également vrai, car la découverte d'une ressource alternative peut aussi inciter à accélérer l'exploitation et l'utilisation d'une ressource. En effet, une entreprise peut être incitée à épuiser la ressource disponible avant l'arrivée d'une « ressource concurrente », contre ce que laissait supposer le modèle d'Hotelling de 1931 qui ignore la question de l'innovation.

Les enjeux économiques liés à l'accès et à l'utilisation optimale des ressources sont donc largement liés aux questions environnementales de long terme. Toutefois, et alors que la question de la nature des ressources et des modalités d'accès à ces dernières reste ouverte, il semble nécessaire de repenser leurs natures.

* * *

Une acception extensive de la notion de ressources naturelles et des modalités de leur accès et de leurs utilisations fait apparaître de nouveaux enjeux qui réinterrogent les sciences économiques. D'abord, nous verrons comment l'accès aux ressources et les ressources même peuvent être repensées (A). Ensuite, nous aborderons la question de ces mêmes enjeux, mais spécifiquement à l'échelle mondiale (B), avant de montrer les enjeux épistémologiques de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources naturelles (C).

*Pendant longtemps, la question de l'accès et de l'utilisation des ressources naturelles a été pensée de manière binaire. Soit le marché en gère l'accès, soit l'Etat via le titre de propriété. C'est Ostrom, en 1990, dans *Governing the commons, the evolution of institutions for collective actions*, qui permet de dépasser cette opposition entre la main invisible et le Léviathan. En observant 14 cas de gestions locales d'une ressource naturelle – nappes phréatiques en Californie, forêts en Japon et en Suisse, eau en Angleterre, ... – elle montre comment des arrangements institutionnels peuvent assurer une utilisation optimale et un accès régulé à une ressource sans pour autant que cette dernière ne soit victime de la « tragédie des biens communs ». Sur les 14 cas étudiés, 8 sont en échec et 6 se révèlent être des succès. Ce sont ceux qui respectent huit règles fondamentales (règles connues et respectées, populations associées à la gestion, accès réglementé à la ressource et sanctions graduées, ...). Les travaux d'Ostrom, politiste mais détentrice du prix de la Banque de Suède, font apparaître la possibilité d'une utilisation des ressources naturelles et d'accès à ces dernières que la science économique n'envisage pas. Elle considère ainsi favorablement la communication directe au service de la gestion du bien, l'effective participation des habitants malgré le coût de gestion... Ainsi, Ostrom invite le regard économique à s'élargir et à complexifier l'analyse comme le montre Harribey en 2006 dans la revue *L'économie politique* (« Le bien commun*

comme construction sociale. Apports et limites d'Elinor Ostrom ») : prise en compte des arrangements institutionnels, des faits culturels, de l'histoire reliant la ressource aux individus... De la même manière l'émergence des énergies renouvelables nous incite aussi à repenser les ressources naturelles en considérant les ressources non épuisables telles que le vent, le soleil, la géothermie... De plus en plus, ces ressources naturelles inépuisables se situent dans un renouveau de l'action publique, ce qui complexifie encore l'analyse, car l'utilisation optimale des telles ressources n'obéit pas aux mêmes règles que les ressources épuisables. Cependant, peu de modèles économiques se sont à ce jour penchés sur la question, malgré leur attrait grandissant. L'Union européenne vise ainsi à atteindre, en 2030, 27% d'énergie d'origine renouvelable supplémentaire par rapport à aujourd'hui.

Ainsi, élargir la notion de ressources naturelles fait apparaître de nouveaux enjeux. Il en va de même après une extension spatiale de l'analyse.

*La mondialisation de l'économie invite ainsi à repenser les enjeux économiques de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources à l'échelle mondiale. Car, compte tenu de l'impact mondial des émissions, les problématiques deviennent mondiales, tout comme certaines ressources naturelles deviennent des atouts touristiques majeurs. Ainsi la France dispose de 5 des 25 « hot-spots » (lieux de forte biodiversité) terrestres et 2 des 10 « hot-spots » mondiaux. Aussi, les préoccupations écologiques autour de telles ressources naturelles relèvent d'un enjeu économique fort, et dont la résolution relève aussi du dilemme du prisonnier, le développement européen ayant eu lieu au prix de profonds excès dans l'utilisation des ressources naturelles. La préservation de ces ressources appelle désormais une réflexion globale. Il s'agit de réguler l'accès et l'utilisation de ces ressources de manière interétatique. Si de nombreux penseurs appellent à la création d'une « ONU du climat », l'insuffisance des structures et l'absence d'une autorité globale posent problème dans la résolution d'un dilemme du prisonnier devenu mondial. Kaul en 2003 dans l'ouvrage *Providing global public goods. Managing globalization* propose diverses solutions afin de promouvoir une gestion mondiale des ressources naturelles. Parmi ces solutions figurent les transferts monétaires. Il s'agit de promouvoir un transfert financier des pays développés vers les pays plus pauvres afin d'y favoriser le financement de politiques de protection des ressources naturelles et de permettre une répartition plus équitable de l'effort. Néanmoins, de tels transferts demeurent complexes à mettre en place en l'absence d'institutions régulatrices. Ainsi, dernièrement, constatant l'insuffisance de tels transferts pour protéger la réserve équatorienne de Yasuni, le président de l'Equateur, Rafael Correa, a décidé, bien loin de l'utilisation optimale de cette ressource naturelle, d'autoriser l'exploitation du pétrole.*

Ainsi, l'internationalisation de l'économie renouvelle les enjeux économiques de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources naturelles et invite à reconsidérer le lien entre ces ressources et la science économique.

*Face aux dangers reposant sur les ressources naturelles non renouvelables, plusieurs économistes suggèrent de repenser le lien entre la chose naturelle et l'économie. Ainsi Arnsperger en 2011 dans le livre *L'homme économique et le sens de la vie*, propose de repenser la finitude de l'économie. Pour l'auteur, la science économique constitue une réponse à une peur ontologique : celle de la faim et de l'impossible satiété, la peur du retour à l'état de nature. De là, l'idée d'une utilisation toujours maximale des ressources naturelles, d'objectifs de consommations totales, sans mesure et sans limite. Pour Arnsperger, l'utilisation optimale, économiquement et socialement, est au contraire une utilisation mesurée, un accès parcimonieux à la chose naturelle. La pensée d'Arnsperger se relie ici à celle d'Aristote, qui lui aussi pense la relation entre l'économie – la science du foyer – et les ressources de la nature. Pour Aristote, les ressources naturelles sont à disposition de l'Homme afin de combler ses besoins. Mais ce besoin est fini. Quand ce dernier s'achève, l'utilisation de la ressource aussi. Pour le philosophe, l'échange économique est un fait, et non un état. C'est un événement temporaire qui a une fin tout comme un début. C'est ici, finalement, l'un des enjeux saillants reliant l'économie à l'accès et à l'utilisation des ressources ; il s'agit d'analyser comment l'économie elle-même se représente la relation entre son propre savoir et les ressources de la nature. C'est à travers Aristote que Passet (1979, *L'économie et le vivant*) propose une lecture de finitude et de mesure vis-à-vis de l'utilisation optimale des ressources. Elle permet une analyse originale des problématiques écologiques et des enjeux économiques relatifs à la gestion des ressources naturelles, renouvelables comme non renouvelables : elle est un outil conceptuel afin de penser les enjeux économiques, la « science des choses rares », de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources naturelles.*

L'un des enjeux majeurs de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources naturelles est celui de maximiser l'utilité que la société peut en tirer. Il s'agit donc de clarifier la propriété et le droit d'accès, afin de pouvoir établir un rythme d'extraction et d'utilisation optimal, et ce en s'assurant du respect de l'équité intergénérationnelle. Toutefois, une telle vision délaisse une analyse purement environnementale, ce qui demeure, à propos des ressources naturelles, de leur utilisation et de leur accès, un enjeu économique majeur. C'est là que se dessine la complexité de tels enjeux, l'utilisation optimale des ressources reposant alors largement sur l'hypothèse de substituabilité. Soit il sera optimal de l'utiliser en finançant les ressources alternatives, soit il faudra l'utiliser en respectant un seuil restrictif. Il semble alors opportun d'étendre notre réflexion en renouvelant l'analyse de l'accès et de l'utilisation optimale des ressources naturelles. Il semble alors que l'accès même et l'utilisation optimale de tels biens puissent avoir lieu sans la présence du marché, mais à travers une construction sociale et institutionnelle. C'est là un outil important, afin de cerner les enjeux économiques désormais mondiaux concernant les ressources naturelles. Finalement, cet élargissement des enjeux économiques nous invite à repenser les liens entre les ressources naturelles et la science économique dans le sens d'une plus grande finitude.

Il semble donc clair que l'accès et l'utilisation optimale des ressources naturelles est forte d'enjeux économiques et que l'économie permet d'analyser avec finesse de tels enjeux. L'économie publique, elle, se propose d'observer le comportement de l'Etat et de ses agents. A cet égard, la France et la Roumanie ont interdit l'exploitation du gaz de schiste. L'Etat peut-il vraiment prétendre défendre l'intérêt général et l'intérêt écologique de sa population ?

III - Composition de sociologie

Jury : Alain Beitone, Emma Broussegoutte, Philippe Deubel, Damien Heurtevent, René Llored, Olivier Mazade, Pierre Merle, Mickaël Sylvain.

Rapporteurs : Alain Beitone, Philippe Deubel, René Llored.

Sujet : « **Comment l'activité professionnelle féminine transforme-t-elle les rapports entre les genres ?** »

3.1. Les résultats : distribution des notes

223 candidats présents (181 en 2013 ; 156 en 2012 ; 127 en 2011, 138 en 2010)
Note moyenne : 7,07/20 (7,18 en 2013 ; 7,23 en 2012 ; 8,84 en 2011 ; 7,6 en 2010)
Note moyenne des admissibles: 11,1/20 (10,84 en 2013; 10,92 en 2012; 11,17 en 2011)
Notes comprises entre 01 et 17. Aucun candidat n'a été admissible avec moins de 6.
La distribution des notes est très similaire à celle de l'année dernière.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0 ou 1 (copies blanches ou nulles)	21	16	6	3	10	14	16	18
2 à 4 (manque de références de base)	41	29	34	27	22	36	41	50
5 à 9 (manque de rigueur dans la démonstration)	67	55	57	56	55	60	71	91
10 à 12 (copies correctes mais un peu superficielles)	34	25	24	30	18	28	33	38
13 à 15 (démonstration solide)	19	11	19	15	17	13	16	21
> 15 (très bonnes copies)	5	3	3	7	4	5	4	5

3.2. Commentaires généraux

Il convient sans doute de rappeler en premier lieu qu'une copie d'agrégation doit respecter un certain nombre d'exigences quant à la forme :

- Orthographe correcte ;
 - Lisibilité du texte ;
 - Présentation claire permettant aux correcteurs de repérer la structure du plan.
- Il est souhaitable que les titres des livres et articles cités soient soulignés. Les noms des auteurs doivent être exacts et les titres complets.

Le sujet proposé doit faire l'objet d'une lecture attentive et d'une réflexion. Cette année le terme « comment » signifiait que l'on tenait pour acquise la transformation des rapports entre les genres et que l'on attendait des candidats qu'ils/elles décrivent et analysent les transformations. Les copies sont souvent trop descriptives alors que le mot « comment » appelait une analyse des processus de transformation. L'idée de « transformations » est capitale. Il fallait discerner les mécanismes de transformation, alors que certaines copies consacrent une partie ou une sous partie à la description et à l'explication des inégalités. On a parfois l'impression que pour les candidat(e)s, il importe

de montrer que les inégalités sont immuables. S'il est indiscutable que la domination masculine reste une réalité majeure, le sujet portait sur le processus de changement social dans lequel l'action collective des femmes a joué un rôle essentiel.

Le sujet portait sur une relation causale entre l'activité professionnelle des femmes (qu'il fallait caractériser et dont il fallait préciser l'évolution) et les rapports entre les genres. Trop de copies se sont limitées à la sphère professionnelle, décrivant en général l'accroissement de l'activité professionnelle des femmes pour montrer ensuite la persistance des inégalités entre les hommes et les femmes. Ce type de devoir faisait l'impasse sur les différents domaines des rapports entre les genres. On a de bonnes raisons de penser que l'activité professionnelle des femmes modifie les rapports entre les genres dans le cadre de l'activité professionnelle (salariée ou indépendante), mais aussi hors de ce champ de la vie sociale (éducation, relations conjugales, vie familiale, loisirs, pratiques de consommation, activités syndicales, participation à la vie politique, ...). L'activité professionnelle des femmes a notamment contribué à transformer la socialisation des enfants (et notamment la socialisation différentielle en fonction du genre). On pouvait s'interroger sur les transformations des rapports de genre dans le travail domestique qui découlent de l'activité professionnelle (il ne fallait donc pas confondre « travail » et « activité professionnelle »).

De fait, trop peu de copies se sont interrogées sur la notion de « rapports de genre ». Or, cette notion supposait que l'on s'interroge aussi sur les transformations de l'identité masculine qui vont du repli masculiniste (parfois violent) à l'implication active dans l'action pour l'égalité entre les hommes et les femmes.

On ne rappellera jamais suffisamment que le contenu d'un devoir de sociologie doit offrir un certain équilibre entre plusieurs sortes d'apports complémentaires : des références théoriques, des concepts, des données empiriques, des indicateurs, des repères historiques...

Si certaines copies appuient leur argumentation sur une bonne préparation et une bonne connaissance de la bibliographie, beaucoup ne reposent que sur des références indigentes. Certaines d'entre elles ne comportent aucune référence à des travaux spécialisés et se limitent à des idées reçues ou à des considérations très générales. Cependant une dissertation ne consiste pas à aligner une succession de références bibliographiques plus ou moins articulées entre elles. Il faut mettre les références bibliographiques au service d'une problématique. Il faut aussi extraire des ouvrages et articles cités, des exemples et des arguments précis. Il n'est pas acceptable de citer une référence pour des raisons purement décoratives.

Certaines copies ne comportent pas de véritable conclusion et se limitent à un rappel du plan. Or une dissertation est une démonstration. La conclusion doit comporter une synthèse de l'argumentation, ce qui conduit à ouvrir des perspectives de poursuite de la réflexion.

3.3. Proposition de corrigé

Sujet : « **Comment l'activité professionnelle féminine transforme-t-elle les rapports entre les genres ?** »

Par René Llored

Introduction.

Faut-il aller jusqu'à imposer aux pères des congés de paternité suffisamment longs et obligatoires pour prolonger et consolider l'égalisation des situations professionnelles et familiales des femmes et des hommes ? Dès 2011, le MEDEF, à travers sa présidente de l'époque, fit une proposition allant dans ce sens. Le 28 janvier 2014, l'Assemblée Nationale a adopté par une large majorité (359 voix pour, 24 contre et 174 abstentions) le projet de loi sur l'égalité femmes-hommes qui, parmi les nombreuses mesures qu'il comporte, prévoit de réformer le congé parental afin d'inciter davantage les pères à en bénéficier puisque jusqu'ici il concernait quasi exclusivement les mères et contribuait ainsi non seulement à conforter la division sexuée des rôles, mais également à freiner la carrière professionnelle des femmes.

Protéger l'activité professionnelle des femmes de manière à ce que leurs carrières et leurs conditions d'emploi deviennent égales à celles des hommes apparaît comme un objectif désirable, condition de justice sociale. Les femmes ont toujours travaillé et la reconnaissance de leur travail questionne la ligne de partage entre travail domestique et activité professionnelle tout comme elle interroge l'articulation entre vie familiale et vie professionnelle. Nous partirons ici de l'activité professionnelle féminine puisqu'une participation des femmes au marché du travail comparable à celle des hommes est gage d'égalité dans la répartition des rôles sociaux. D'ailleurs, Margaret Maruani et Monique Méron ne soulignent-elles pas dans leur récent ouvrage, *Un siècle de travail des femmes 1901-2011*, que l'activité professionnelle des femmes contribue à une participation sociale plus complète ? Les femmes s'affirment alors « *comme membres de la société économique* » et pas seulement comme membre de la société domestique. L'activité professionnelle féminine sera ici appréhendée par l'appartenance à la population active : avoir un emploi ou être au chômage. Il s'agit donc de « *l'ensemble des personnes, salariés et travailleurs indépendants, exerçant une activité rentrant dans le domaine de la production* » (INSEE). Nous laisserons de côté les difficultés liées à la délimitation précise des contours de la population active féminine, variables selon que les sources sont celles du recensement ou des enquêtes basées sur la définition du Bureau International du Travail. Quant aux « *rapports entre les genres* » construits socialement à partir d'une différence de sexe, nous les considérerons comme les relations entre les hommes et les femmes et admettrons que la polysémie du mot « *rapport* » nous commande de les saisir sous trois perspectives différentes mais complémentaires. D'abord, à un niveau microsociologique, ces rapports renvoient aux relations interpersonnelles entre les femmes et les hommes et portent sur les décisions et les négociations qui président au partage des tâches au sein des couples, aux choix individuels professionnels et familiaux. Ensuite, envisager les rapports entre deux groupes d'individus, c'est renvoyer à des comparaisons entre les situations respectives des femmes et des hommes, leurs chances et opportunités. Enfin, toujours à un niveau macrosociologique, les rapports entre les femmes et les hommes consistent en des relations mutuelles, des rapports sociaux plus ou moins égalitaires ou asymétriques, de subordination ou encore de domination.

La manière dont les femmes s'inscrivent dans la division du travail et les emplois qu'elles occupent contribuent de manière décisive à la définition des normes de genre, c'est-à-dire aux

significations sociales attachées à la masculinité et à la féminité. Quels sont les mécanismes à travers lesquels la montée de l'activité professionnelle féminine depuis la deuxième moitié des années 1960 et les transformations de l'emploi féminin modifient les rapports entre les femmes et les hommes ? Manifestement, ces évolutions constituent de puissants processus émancipateurs favorables aux femmes et ils ont effectivement contribué, semble-t-il, à rendre plus égalitaires les rapports entre les hommes et les femmes. Pourtant, depuis une dizaine d'années cette dynamique égalisatrice semble s'essouffler. Certaines inégalités persistent, d'autres se creusent et les situations des femmes et des hommes restent significativement dissymétriques. L'activité professionnelle féminine est-elle vraiment la condition d'une dynamique plus égalitaire des rapports entre les genres ? Si l'emploi féminin peut être considéré comme libérateur, on sait aussi que le travail impose des contraintes parfois fortes et peut produire diverses formes d'aliénation. La montée de l'emploi féminin recompose les rapports de genre et produit parallèlement, selon les conditions, des convergences, des résistances et des divergences entre rôles masculins et féminins. Par ailleurs, les mutations dans la sphère du travail peuvent s'avérer plus ou moins congruentes avec les situations caractéristiques des autres institutions comme l'école et la famille.

Nous montrerons d'abord comment la montée de l'activité professionnelle féminine a participé à la dynamique d'égalisation des rapports entre les hommes et les femmes (1^{ère} partie). Nous expliquerons ensuite pourquoi les particularités de l'emploi féminin révèlent le caractère inachevé de ce processus d'égalisation et trahissent la persistance de rapports encore largement inégaux entre les hommes et les femmes (2^e partie). Nous nous interrogerons enfin sur le rôle des politiques publiques qui, tout en promouvant l'activité professionnelle féminine et plus largement l'égalité entre les hommes et les femmes dans les différentes sphères de la vie sociale, se heurtent à des résistances (3^e partie).

* * *

1^{ère} partie.

Dans les sociétés modernes, la centralité du travail est fondamentale. Ainsi, le développement de l'activité professionnelle féminine a produit des effets déterminants sur la dynamique d'égalisation des rapports entre les hommes et les femmes. Les rôles féminins se sont rapprochés des rôles masculins dans la sphère professionnelle (§1.1) et les transformations d'autres institutions comme la famille ou l'école ont contribué à atténuer la prégnance des rapports de genre (§1.2).

(§1.1) La montée de l'activité professionnelle féminine à partir des années 1960 modifie les rôles féminins et les rapproche des rôles masculins.

(a) Au cours de la première moitié du 20^e siècle, l'activité professionnelle des femmes connaît des fluctuations, mais se maintient autour d'un niveau toujours supérieur au tiers de la population active. C'est à partir des années 1960 que ces fluctuations cessent et laissent place à une augmentation, forte et continue, de la part des femmes dans la population active qui atteint au début du 21^e siècle près de 48 % du total. M. Maruani et M. Méron n'hésitent pas à parler d'une « *lame de fond qui a démarré au temps des trente glorieuses et qui se poursuit aujourd'hui encore en pleine crise économique et financière* » (M. Maruani et M. Méron, *Un siècle de travail des femmes 1901-2011*, La découverte, 2012). De son côté, Claudia Goldin qualifie ce phénomène de « *révolution tranquille* » : “*Women's increased involvement in the economy was the most significant change in labor markets during the past century*” (Claudia Goldin, “*The Quiet Revolution That Transformed Women's Employment, Education, and Family*”, *The American Economic Review*, Vol. 96, n° 2, May, 2006). Cette féminisation de la population active accompagne les processus de salarisation et de tertiarisation. Non seulement les femmes entrent

essentiellement dans l'activité professionnelle par le salariat mais, de plus, les transferts de population active concernant les femmes se produisent du commerce indépendant ou de l'agriculture vers le salariat.

Cette entrée massive des femmes dans l'activité professionnelle contribue d'abord à leur autonomie économique et matérielle vis-à-vis de leur conjoint, mais aussi de leur famille. Ce point important revêt une portée historique qui a été relevée et soulignée par Louise Tilly et Joan Scott. La salarisation a ainsi permis aux jeunes filles des classes populaires, en Angleterre au 19^e siècle, d'« *apprendre la valeur de l'argent* » et de participer aux décisions de la famille (L. Tilly et J. Scott, *Les femmes, le travail et la famille*, 1^{ère} éd. 1978, Payot, trad. Franç, 1987). Elle a aussi eu des conséquences sur les relations interpersonnelles : « *le fait que le mariage soit l'union de deux salariés qui le plus souvent n'apportaient rien en se mariant, donnait encore plus d'importance à la séduction personnelle et diminuait celle des ressources matérielles qu'impliquait cette union* » (p. 319). La progression de la salarisation limitait l'influence de la famille, car les parents ne fournissaient plus ni dot, ni terres ; et elle introduisait plus d'égalité dans les relations entre hommes et femmes. Bref, les femmes avaient davantage d'autonomie dans le choix du conjoint même si l'homogamie restait élevée. Les transformations de l'activité professionnelle féminine provoquent donc des changements culturels qui touchent l'institution familiale et les rapports entre les femmes et les hommes. Le développement du salariat a-t-il modifié les structures familiales et les rapports de pouvoir en leur sein ? Louise Tilly et Joan Scott ont comparé les formes familiales dans les campagnes anglaises et françaises aux 18^e et 19^e siècles. Elles ont observé des taux d'unions libres et d'enfants illégitimes sensiblement plus élevés en Angleterre où le salariat féminin était plus important. Dans les campagnes françaises, la forte présence de la petite paysannerie produisait un contrôle social familial plus fort sur les relations amoureuses, la transmission des biens, les conditions de l'installation des enfants et l'autorité de la parentèle. La salarisation modifie donc la nuptialité et les relations entre hommes et femmes.

L'enquête 2010 *Emploi du temps* de l'Insee comportait un module « *Décisions dans les couples* », les données recueillies indiquaient que parmi les couples où les deux membres exercent une activité professionnelle 59 % d'entre eux mettent en commun leurs revenus, tandis que c'est le cas dans 75 % des couples composés d'un actif et d'un inactif. Autrement dit, plus les revenus et les niveaux de diplômes des conjoints sont élevés, donc plus leur probabilité d'exercer une activité professionnelle est forte, moins la mise en commun des ressources est élevée et plus leur indépendance matérielle est forte (Sophie Ponthieux, « *La mise en commun des revenus dans les couples* », *INSEE Première*, n°1409, juillet 2012).

(b) Progressivement, les comportements d'activité des femmes se sont alignés sur ceux des hommes. Ce ne sont plus seulement, et très majoritairement, les jeunes femmes qui exercent principalement une activité professionnelle avant de se retirer de l'emploi et de se consacrer exclusivement à leur famille, aux enfants et aux tâches domestiques, avant éventuellement de revenir sur le marché du travail lorsque les contraintes familiales s'atténuent. L'examen des courbes de taux d'activité féminine selon l'âge a longtemps révélé une discontinuité qui traduisait la dépendance des comportements d'activité professionnelle des femmes vis-à-vis de leurs obligations familiales. Bimodales entre la fin de la deuxième guerre mondiale et les années 1970, avec des pics autour de la vingtaine puis au-delà de la quarantaine, ces courbes épousent ensuite l'allure de celles des hommes. Au début des années 1960, le taux d'activité des femmes de 25 à 49 ans se situe autour de 40 %, il est plus de deux fois plus faible que celui des hommes. Quarante ans plus tard, il se situe à près de 85 % et se rapproche de celui des hommes qui sont plus de neuf sur dix à être actifs dans cette tranche d'âge.

Ce changement du rapport des femmes à l'emploi exprime une transformation de leurs rôles au sein du couple et de la famille ainsi que vis-à-vis de la maternité. L'interruption de l'activité professionnelle des femmes, pendant la période de la parentalité, exprimait la prégnance des normes de genre. Sa disparition témoigne de l'homogénéisation des rôles masculins et féminins et de leur convergence normative. Les conflits liés à l'activité féminine qu'Alfred Sauvy cernait en 1947 permettent de prendre la mesure des transformations. « *La question du travail rémunéré de la femme est une source de conflits : conflit intérieur d'abord, pour l'intéressée, également soucieuse de tenir son intérieur familial et de se procurer des ressources suffisantes ; conflit de doctrine ou de politique sociale entre économistes et démographes, préoccupés, les uns de la richesse matérielle du pays, les autres de sa population ; conflit d'idéologies, l'une en faveur de la consistance de la cellule familiale, l'autre entendant libérer la femme du travail domestique et instituer une égalité aussi grande que possible entre les sexes* » (A. Sauvy, préface à Daric Jean, « *L'activité professionnelle des femmes en France* », Travaux et Documents, INED et PUF, Cahier n°5, 1947). Désormais, ces questions ne s'adressent plus exclusivement aux femmes, mais sont partagées par les membres du couple. Et, elles ne donnent plus lieu à « *conflit* », ces différents objectifs sont pensés comme compatibles.

Les données issues de l'*International Social Survey Programme*, vaste entreprise internationale d'enquête sur les attitudes et les opinions à laquelle participent plusieurs équipes du CNRS et de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, montrent clairement les convergences à l'œuvre. Dans son édition de 2002, l'une des questions posées était : « *Le rôle d'un homme, c'est de gagner l'argent du ménage ; le rôle d'une femme, c'est de s'occuper de la maison et de la famille* ». Les deux tiers des enquêtés affirmaient leur désaccord (<http://issp-france.upmf-grenoble.fr/>). Ce désaccord était logiquement plus fortement marqué pour les générations les plus jeunes. Les résultats de l'édition 2012 de l'ISSP permettaient de suivre les évolutions au cours de la décennie écoulée. Ainsi, à la question de savoir si « *une mère qui travaille peut avoir avec ses enfants des relations aussi chaleureuses et sécurisantes qu'une mère qui ne travaille pas* », 73 % des personnes interrogées déclaraient être tout à fait d'accord ou plutôt d'accord en 2002 contre 80 % en 2012. En 2002, 47 % des enquêtés manifestaient leur accord avec la proposition « *un enfant qui n'a pas encore l'âge d'aller à l'école a des chances de souffrir si sa mère travaille* », contre seulement 35 % en 2012. Enfin, en 2002, 47 % des personnes considéraient que la mère d'« *un enfant n'ayant pas encore l'âge scolaire* » devait rester à la maison, dix ans plus tard, seuls 24 % des enquêtés étaient de cet avis.

En définitive, une congruence assez nette ressort entre d'une part, les transformations économiques et professionnelles qui ont caractérisé l'activité des femmes et, d'autre part, les évolutions culturelles ou les représentations. Cette congruence s'étend également au droit. Même si elle manque peut-être de nuance, nous pouvons ici nous appuyer sur la proposition durkheimienne, selon laquelle le droit consiste essentiellement en du social cristallisé. « *Le droit et les mœurs n'expriment que les changements sociaux déjà fixés et consolidés ; ils ne nous apprennent rien par conséquent sur les phénomènes qui ne sont pas encore parvenus ou qui ne doivent pas parvenir à ce degré de cristallisation, c'est-à-dire qui ne déterminent pas des modifications de structure* » (in E. Durkheim, « *Introduction à la sociologie de la famille.* », Annales de la Faculté des lettres de Bordeaux, n°10, 1888, pp. 257 à 281. Repris in E. Durkheim, ***Textes. 3. Fonctions sociales et institutions***, Les Éditions de Minuit, 1975). Si le préambule de la constitution de 1946 pose effectivement le principe selon lequel « *la loi garantit à la femme dans tous les domaines des droits égaux à ceux de l'homme* », on sait qu'il faudra attendre 1965 pour que les femmes aient le droit d'exercer une activité professionnelle sans le consentement de leur

époux. Par la suite, et conformément à la succession des mutations signalées plus haut, la législation va connaître des évolutions notables : loi du 22 décembre 1972 sur le principe d'égalité de rémunération (*Equal Pay Act* voté aux Etats-Unis en 1962), loi du 4 juillet 1975 contre les discriminations sexistes dans le domaine professionnel, loi du 13 juillet 1983 promouvant l'égalité des droits et l'égalité des chances en matière professionnelle. Bien d'autres dispositifs légaux interviendront par la suite afin de renforcer ces orientations. Les évolutions de la loi attestent des transformations des rapports entre les hommes et les femmes. A la fin du 19^e siècle et encore au début du 20^e siècle, c'est l'idée de *protection* qui domine les droits des femmes au travail. Puis, progressivement, ces droits vont s'orienter d'abord vers la notion d'*autonomie*, avant de se centrer enfin sur celle d'*égalité* (J. Laufer, « *Egalité professionnelle, principes et pratiques* », *Droit Social*, n°12, 1984).

(§1.2) Les évolutions de l'activité professionnelle féminine sont indissociables des transformations touchant d'autres institutions comme la famille et l'école. Elles ont conjointement participé à la mutation des rapports de genre tant dans la sphère privée que dans la sphère publique comme le montrent la socialisation, la législation et les politiques publiques.

(a) L'effritement du modèle « *monsieur Gagnepain, madame Aufoyer* » et sa substitution progressive par un modèle de bi-activité est indissociable d'un infléchissement des rapports inégaux entre les hommes et les femmes (près de 70 % des couples étaient bi-actifs en 2003 contre 59 % en 1982). Dans *La domination masculine* (1998), Pierre Bourdieu explique que « *le véritable objet d'une histoire des rapports entre les sexes, c'est l'histoire des combinaisons successives (différentes au Moyen-Âge et au XVIII^e siècle, sous Pétain au début des années quarante et sous de Gaulle après 1945) de mécanismes structuraux (...) et de stratégies qui, à travers des institutions et des agents singuliers, ont perpétué, au cours d'une très longue histoire, et parfois au prix de changements réels ou apparents, la structure des rapports de domination entre les sexes...* ». La combinaison traditionnelle sur laquelle reposait la domination masculine se défait progressivement et partiellement à partir de la deuxième moitié des années 1960. Les changements affectent d'abord des institutions comme la famille et l'école. Ils touchent aussi les comportements des femmes en matière de procréation tout comme leurs attitudes au sujet de leurs vies personnelles et professionnelles. Ils s'expriment également à travers des mobilisations collectives féminines et féministes. Enfin, le contexte économique, marqué par une forte croissance et le plein-emploi offre des conditions favorables à l'entrée des femmes sur le marché du travail. Toutefois, comme le suggère Margaret Maruani, il serait bien vain de chercher à établir une causalité linéaire. « *Qu'est-ce qui explique quoi ? Est-ce la maîtrise de la conception qui pousse au développement du travail féminin ou l'inverse ? Est-ce le renouveau du féminisme qui est à l'origine de la volonté d'autonomie économique des femmes ou l'inverse ? La prudence, ici, s'impose (...). Ces phénomènes forment un tout. Ils sont le signe des temps* ». (M. Maruani, *Travail et emploi des femmes*, La découverte, 2^e éd. 2003).

Le développement continu, depuis la fin du 19^e siècle, du niveau d'instruction des filles tient toutefois ici un rôle décisif. La hausse de leurs niveaux de formation et de diplôme – elles deviennent, par exemple, plus nombreuses que les garçons à obtenir le baccalauréat dès 1971 et à partir de 1975, le nombre d'étudiantes est supérieur au nombre d'étudiant –, modifie leur place dans l'emploi. Elles peuvent occuper des emplois plus diversifiés et prêter plus d'importance à leur carrière professionnelle. Ainsi, tant d'un point de vue longitudinal que transversal, une corrélation positive et forte est remarquable entre le niveau de formation et le taux d'activité des

femmes. En 1962, le taux d'activité des femmes sans diplôme s'élevait à 29 % contre 64 % pour les femmes diplômées du supérieur. En 2008, les données sont respectivement de 34 % et de 80 %. Entre 1962 et 2008, les écarts de taux d'activité entre hommes et femmes non diplômés sont passés de 48 points à 18, tandis que ceux concernant les hommes et les femmes diplômés du supérieur ont diminué de 24 à 3 points de différence seulement. Bref, nous pouvons avec Christian Baudelot et Roger Establet, reconnaître que « *l'école est en avance sur la famille et l'entreprise* » (*Allez les filles !*, Seuil, 1992). C'est d'abord l'institution scolaire qui a mis en pratique, de la manière la plus complète, un principe d'égalité – certes non exempt de limites, nous y reviendrons –, permettant aux filles de rattraper puis de dépasser, en termes de niveaux de formation, les garçons. Dans un contexte de transformation rapide et spectaculaire des conditions économiques (hausse des niveaux de vie, salarisation, consommation familiale marchande et biens d'équipement domestiques), les relations entre les membres de la famille se modifient. L'atténuation des contraintes matérielles a ainsi contribué à l'enrichissement des rapports intrafamiliaux qui sont devenus plus denses et plus affectifs. Il en a résulté un renforcement de l'égalité entre membres de la famille et une plus forte autonomie pour chacun d'eux. Les transformations économiques, les mutations de la famille et les changements de l'institution scolaire ont donc joué de concert. L'école a ainsi contribué à l'exigence d'universalisme qui selon Blau et Duncan caractérise l'acquisition des statuts et la stratification sociale dans les sociétés les plus développées (Peter Blau, Otis Duncan, *The American Occupational Structure*, New York, Wiley, 1967). Cet universalisme mis en œuvre par l'institution scolaire peut également être élargi et saisi à travers la mixité qui s'est étendue dans le système d'enseignement. Sa généralisation a même suscité, dans la période récente, des inquiétudes du fait des meilleurs résultats obtenus par les filles aux dépens – a-t-on même pu penser –, des garçons. Pourtant, les expériences, notamment britanniques, de classes non mixtes ont montré que contrairement à ce qui était recherché les performances scolaires des garçons non seulement n'ont pas connu d'améliorations, mais ce sont les résultats des filles qui ont encore davantage progressé (Duru-Bellat Marie, « *Ce que la mixité fait aux élèves* », *Revue de l'OFCE*, 2010/3 n° 114). Enfin, il faut encore souligner que le développement de l'activité professionnelle des femmes concourt de plusieurs manières à la valorisation des parcours scolaires des filles.

De la même manière que les comportements d'activité des femmes les plus diplômées semblent préfigurer les évolutions pour l'ensemble des femmes, la diversité croissante des emplois occupés par les femmes les plus qualifiées tend à signaler une évolution vers une moindre concentration de l'emploi féminin. Les femmes actives de moins de quarante ans occupent d'ailleurs des emplois plus variés que les actives plus âgées. La présence des femmes a ainsi augmenté dans des postes qualifiés ou techniques où elle était faible. La construction des données quantitatives relatives à ces questions conditionne, dans une large mesure, les résultats que l'on obtient. Globalement, plus on utilise une nomenclature fine et détaillée et plus la mixité et la diversité des emplois ressort. En recourant à une grille formée de 84 familles professionnelles (FAP), il est possible d'observer comment entre 1982 et 2002, le taux de féminisation progresse dans un grand nombre de domaines professionnels même si la structure de la répartition des sexes du fait de ses nombreuses inerties ne se modifie pas fondamentalement. Le taux de féminisation des « *Cadres administratifs, comptables et financiers* » passe de 26 à 43 %, celui des « *Médecins et assimilés* » de 36 à 43 % ou encore celui des « *Personnels d'étude et de recherche* » de 9 à 20 %. A l'autre extrémité de l'échelle des qualifications des évolutions comparables sont présentes : le taux de féminisation des « *Conducteurs de véhicules* » fait plus que doubler de 3 à 7 %, tout comme celui de l'« *Armée, pompiers, police* » (de 4 à 11 %). Il progresse aussi chez les

« *Ouvriers non qualifiés de la mécanique* » (de 16 à 22 %) et spectaculairement chez les « *Ouvriers qualifiés de maintenance* » (de 2 à 8 %) où la présence des femmes était très faible (Monique Meron, Mahrez Okba, Xavier Viney, « *Les femmes et les métiers : vingt ans d'évolutions contrastées* », *Données sociales, La société française*, INSEE, édition 2006). Ces transformations économiques et professionnelles n'ont-elles pas été accompagnées de changements dans les rapports entre les hommes et les femmes ?

(b) Dès les années 1970, de nombreux travaux de sciences sociales soulignent les effets de ces transformations sur la socialisation et les rapports entre femmes et hommes. Ils mettent en cause les rôles sexués rigides, différents et complémentaires, caractéristiques de la « *famille parsonienne* ». Talcott Parsons considère, en effet, que dans les sociétés industrielles, les hommes assurent un rôle instrumental remplissant les fonctions de poursuite des buts (« *goal-attainment* ») et d'adaptation, tandis que les femmes, mères et épouses, tiennent un rôle expressif, répondant aux fonctions d'intégration et de maintien des valeurs (stabilité normative). Certes, les femmes peuvent travailler, mais leurs activités professionnelles ne sauraient compromettre la dissymétrie fonctionnelle de leurs rôles familiaux (Talcott Parsons, *Éléments pour une sociologie de l'action*, 1^{ère} éd. 1949, trad. Franç., Plon, 1953). Cette conception très statique conçoit la socialisation comme un mécanisme presque implacable d'intériorisation des normes et d'apprentissage des rôles sociaux. En réalité, la construction des identités est le produit d'un processus de socialisation complexe, changeant et de plus en plus ouvert à la renégociation. C'est bien dans cette perspective que Lois Hoffman l'envisage : « *The socialization process tends—though often in an imperfect way—to mold the child to fit the adult role he or she will occupy. Much of the socialization experience of girls across cultures is geared toward motherhood, and if motherhood is no longer the major role of women in society, then the socialization process can be expected to change* ». La socialisation possède nécessairement une dimension anticipatrice, les expériences sociales des socialisateurs imprègnent le contenu de la socialisation qu'ils délivrent. « *If the adult roles of men and women converge, sex-based differences in child-rearing patterns will diminish. Sex differences in personality—including social orientations and cognitive styles—are in large measure a function of different socialization experiences; thus, as differences in the socialization of children diminish, so too will personality differences.* » (Lois W. Hoffman, « *Changes in Family Roles, Socialization, and Sex Differences* », *American Psychologist*, August 1977).

La montée de l'activité professionnelle des femmes depuis les années 1960 est allée de pair avec un resserrement de la taille des familles et un plus grand contrôle de la procréation. Cette évolution a-t-elle pu être le résultat des seules décisions des femmes ? Historiquement, une famille resserrée est le lieu d'un amour conjugal et filial plus forts (Ph. Ariès, *L'Enfant et la vie familiale sous l'Ancien Régime*, Seuil, 1960). L'enfant est désormais l'aboutissement du désir d'un couple et la révolution contraceptive chimique des années 1960 donne, pour la première fois, aux femmes elles-mêmes, une maîtrise de leur fécondité. Le fait que 85 % des naissances soient aujourd'hui planifiées et que l'écart entre deux naissances fasse l'objet d'un choix réfléchi témoigne de l'importance de la concertation des parents, prenant en compte l'ensemble des contraintes individuelles et communes auxquelles ils sont confrontés. Martine Segalen se demande si « *l'identité masculine se dévirilise* » lorsque les pères, comme c'est le cas depuis les années 1980, envahissent les maternités et les salles d'accouchement (M. Segalen, *A qui appartient les enfants ?*, Tallandier, 2010). Dans *Le soi, le couple et la famille* (1996), François de Singly exploite un ensemble d'entretiens, enrichis par des références à la production littéraire et cinématographique, pour appréhender la « *socialisation conjugale de l'identité professionnelle* ». Les trois types-idéaux qu'il construit nous renseignent sur les mutations des rapports entre les

hommes et les femmes, liée à la montée de la bi-activité. L'extension de l'activité professionnelle féminine dessine de nouvelles manières d'être conjoint. De Singly distingue trois types de conjoints qui s'ordonnent sur un axe allant du soutien fervent à l'engagement professionnel de la compagne à son acceptation résignée. Le « *pygmalion* » stimule l'investissement professionnel de sa partenaire dans la mesure où non seulement cela consolide son propre investissement dans l'activité, mais contribue aussi conjointement à leur réalisation professionnelle mutuelle. Le « *gentleman* » encourage l'implication professionnelle féminine sans lui conférer une importance comparable à la sienne. Quant au « *mari* », sans s'opposer à l'engagement professionnel de sa partenaire, il défend une assignation traditionnelle des identités. Cette typologie souligne la place croissante occupée par la fonction relationnelle au sein de la famille contemporaine où chacun des membres est, selon le mot de de Singly appelé à être le « *coach* » des autres. Cette fonction relationnelle est associée, non sans tension, à une fonction plus conventionnelle de reproduction. Tandis que la première contribue au développement de « *rappports interpersonnels plus égalitaires* » au sein des familles, la seconde participe à la reproduction des inégalités entre familles.

(c) Les mobilisations collectives de femmes et les mouvements féministes ont également contribué à la transformation des rapports entre les hommes et les femmes. Les théories féministes des années 1970 posaient ainsi que l'activité professionnelle des femmes contribuerait non seulement à leur plus grande autonomie matérielle, mais permettrait également de les sortir de leur enfermement domestique. Davantage présentes sur le marché du travail, c'est-à-dire dans la sphère publique, les possibilités d'action collective offertes aux femmes ont pris une ampleur nouvelle. En effet, cantonnées dans la sphère familiale, revendications et protestations étaient inhibées ou empêchées par le poids trop fort de la tradition et la proximité trop marquée affectivement des proches qui constituaient des barrières fortes au changement. Or, contrairement à la première vague féministe du tournant des 19^e et 20^e siècles, la deuxième vague des années 1970, rassemble des femmes aux origines sociales et aux parcours beaucoup plus diversifiées, donc susceptibles de porter des causes plus universelles. Ainsi, une fois les conditions d'une mobilisation collective constituées, ces mouvements de femmes et féministes ont « *contribué à un élargissement considérable de l'aire du politique ou du politisable, en faisant entrer dans la sphère du politiquement discutable ou contestable des objets et des préoccupations écartés ou ignorés par la tradition politique parce qu'ils paraissaient ressortir à l'ordre du privé* » (P. Bourdieu, *La domination masculine*, 1998). C'est parallèlement à la montée du travail professionnel féminin que le travail domestique réalisé par les femmes va soulever de nouveaux questionnements. La critique de la division sexuée du travail va se complexifier. La dénonciation ne porte plus seulement sur l'opposition entre un travail reproductif à dominante féminine, minoré et subordonné, et un travail productif à dominante masculine valorisé. Elle concerne aussi l'énorme quantité de travail domestique produit par les femmes sans contrepartie monétaire et approprié par les hommes. Le travail domestique effectué par les femmes devient une question politique. Pour les mouvements les plus modérés, son absence de reconnaissance entraîne une injustice dommageable. Pour les courants les plus radicaux, le travail domestique est au cœur de l'oppression dont sont victimes les femmes. Ce travail rassemble différentes activités : des tâches ménagères d'entretien matériel (cuisine, lavage, repassage, etc.), des soins, de l'éducation et de l'accompagnement moral. Or ces activités restent invisibles, leur contribution ne pas fait pas l'objet d'une véritable reconnaissance sociale, économique et juridique. Ce travail est « *réalisé non pas pour soi mais pour d'autres et toujours au nom de la nature, de l'amour ou du devoir*

maternel » (Danièle Kergoat, « *Division sexuelle du travail et rapports sociaux de sexe* », in Hirata H., Laborie F., Le Doaré H., Senotier D., (dir.), *Dictionnaire critique du féminisme*, PUF, 2000). Autrement dit, la complémentarité fonctionnelle de la division sexuée du travail n'est qu'un aspect second des rapports de pouvoir qui l'organisent. Des rapports sociaux de sexe fondamentalement inégaux fournissent, dans une perspective d'influence marxiste, les bases d'un système de subordination des femmes aux hommes. C'est là le point de départ de la théorie du patriarcat (Christine Delphy, *L'ennemi principal. t.1 : Economie politique du patriarcat*, Syllepse, 1998). Elle met en évidence l'existence d'un *mode de production domestique* dont la spécificité repose sur la confiscation du travail des femmes (reposant ici sur leur infinie disponibilité) et son appropriation par les hommes contre une maigre contrepartie (leur entretien). La famille apparaît ainsi comme le lieu cardinal de l'exploitation des femmes puisque leur assujettissement au mode de production domestique empêche ou limite leur participation au marché du travail, et même lorsque cette participation est acquise, la question du travail domestique demeure. Cette analyse rend-elle compte de la situation présente ? Si le code civil de 1804 instituait bien une subordination absolue des femmes dans le mariage, toutes les évolutions ultérieures de la législation ont essentiellement visé à égaliser les droits des femmes et des hommes.

Autrement dit, les mouvements de femmes et les courants féministes ont, à travers leurs analyses critiques, dévoilé des impensés et permis d'appréhender de manière plus complètes des réalités qui apparaissaient tronquées. Ils ont ainsi effectivement participé aux évolutions des rapports entre les hommes et les femmes. N'a-t-on pas, depuis les premières critiques féministes, multiplié les efforts pour mieux prendre en compte le travail domestique et sa contribution au bien-être (Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J-P., *Vers de nouveaux systèmes de mesure*, O. Jacob, 2009) ? Les progrès dans la reconnaissance et la valorisation du travail domestique contribuent à rendre son partage plus égal et la légitimité d'un partage équitable s'impose au moins dans les représentations. Par ailleurs, les rôles domestiques et familiaux des hommes et des femmes sont de moins en moins prescrits, ce qui favorise leur rapprochement. « *Les rôles ne s'offrent plus prêts à vivre, ils doivent être élaborés (...)* ; *l'idée nouvelle d'égalité entre hommes et femmes dans tous les domaines de la société suggère logiquement que les tâches ménagères doivent être partagées équitablement* » (J-C. Kaufmann, *Sociologie du couple*, PUF, 1993).

Enfin, les transformations des rapports entre hommes et femmes peuvent être saisies au niveau de la définition et de l'orientation des politiques publiques. Les mouvements de femmes et les organisations féministes ont participé à la mise à l'agenda de l'action publique les problèmes qu'elles ont portés (Mazur Amy, « *Les mouvements féministes et l'élaboration des politiques dans une perspective comparative. Vers une approche genrée de la démocratie* », *Revue française de science politique*, 2009/2 Vol. 59). Certes, Jacques Commaille a souligné les hésitations des politiques publiques dans ce domaine car, du fait de leur ambivalence, elles penchent alternativement entre une « *politique féministe* » privilégiant l'égalité sur le marché du travail, et une « *politique familialiste* » renforçant la sexuation des emplois et l'assignation des femmes à l'espace domestique (Commaille J., *Les stratégies des femmes*, La Découverte, 1993). Toutefois, le « *gender mainstreaming* » s'est imposé comme principe directeur de l'action publique commandant de prendre systématiquement en compte les effets des politiques publiques sur les hommes et les femmes. C'est au cours des années 1990 que ce principe pénètre massivement les déclarations et les textes juridiques émanant de l'ONU ou de l'Union européenne comme le montre son insertion dans le traité d'Amsterdam en 1997, puis son extension dans la Stratégie de Lisbonne au début des années 2000. Egaliser les situations et les rapports entre hommes et femmes

suppose ainsi la mise en œuvre d'effets cognitifs divers : produire des statistiques sexuées, évaluer les budgets au prisme du genre, diffuser les bonnes pratiques, etc. Ce nouveau cadrage des politiques publiques façonne les représentations et favorise une meilleure prise en compte des différences entre les hommes et les femmes. En outre, les avancées obtenues participent à leur tour au renforcement et à l'élargissement des revendications et des actions. Ainsi, en France la loi sur la parité dont les discussions au niveau de l'Etat sont amorcées en 1997 et qui est promulguée le 6 juin 2000, élargit ce que Laure Béréni appelle « *l'espace de la cause des femmes* ». Celui-ci permet une reconfiguration des mouvements et des actions en défense des femmes : ils rassemblent des groupes plus diversifiés et facilitent des coopérations inédites entre militants, partis politiques, représentants de l'Etat, associations, administrations, etc. « *La mise à l'agenda a favorisé la constitution d'une coalition*

*paritaire, caractérisée par un accroissement du degré d'alignement des perceptions et de coordination des luttes, ainsi que par l'implication d'actrices situées dans les pôles partisan et institutionnel de l'espace de la cause des femmes, important et traduisant des visions « militantes » de la parité à l'intérieur du Parlement » (Béréni L., « Quand la mise à l'agenda ravive les mobilisations féministes L'espace de la cause des femmes et la parité politique (1997-2000) », *Revue française de science politique*, 2009/2 Vol. 59).*

Conclusion/transition.

S'il est difficile d'inférer des relations d'antécédence entre les transformations de l'activité professionnelle des femmes, l'évolution des relations entre les genres et les mutations du système de normes et de valeurs, il reste que la concomitance entre ces différents ordres de faits apparaît toutefois assez clairement. Elle se manifeste tant sur le plan historique que sur celui des mécanismes impliquant l'interdépendance entre ces trois dimensions.

L'activité professionnelle féminine s'est ainsi accompagnée d'une modification des rapports entre les femmes et les hommes. D'abord, les rôles sociaux, les attitudes et les pratiques se sont rapprochés dans la plupart des domaines de la vie sociale. Ensuite, les indicateurs de dispersion, de concentration ou de ségrégation ont tendu à reculer dans leur immense majorité. Enfin, les relations conflictuelles, de dépendance et de pouvoir semblent moins exacerbées que jadis. Les politiques de défense et de promotion de l'égalité entre les hommes et les femmes font davantage consensus.

Bref, la dynamique d'égalisation semble bien en marche. Pourtant, elle est loin d'être sans heurts et rencontre encore bien des résistances.

* * *

2^e partie.

Malgré le rapprochement des situations professionnelles des hommes et des femmes, ces dernières connaissent encore des situations d'activité spécifiques et inégales par rapport aux hommes. Si les écarts persistants en matière de rémunération trahissent encore une inégale reconnaissance de l'activité professionnelle des femmes et des formes de discrimination (§2.1), les particularités de l'emploi féminin révèlent quant à elles comment les normes de genre tendent soit à perdurer, soit à se reconstituer (§2.2). Enfin, sous l'effet de la construction sociale des qualifications, le développement des services à la personne peut même faire craindre une accentuation des différenciations de genre dans la sphère professionnelle (§2.3).

(§2.1) Si les taux de chômage des femmes ne se différencient plus fondamentalement de ceux des hommes, les inégalités de rémunération restent significatives et symptomatiques de formes de discrimination tantôt directes, tantôt indirectes, perceptibles également dans les décisions d'embauche.

(a) On mesure habituellement un sur-chômage féminin qui semble suggérer déjà une différence entre activité professionnelle masculine et féminine. Dans un premier temps, l'écart entre le taux de chômage féminin et masculin s'est élevé au fur et à mesure que se féminisait la population active. En 1965, le taux de chômage des hommes était de 1,2 % contre 2,8 % pour les femmes actives. Vingt ans plus tard, les taux sont respectivement de 8,9 et de 12,9 %. Mais, cet écart de 4 points va lentement se réduire au cours des années suivantes. Il passe à 3 points entre la fin des années 1990 et le début du 2^e millénaire, puis diminue et descend en-dessous des 2 points. A la veille de la Grande récession, en 2007, les taux de chômage des actifs masculins et féminins sont respectivement de 6,9 % et de 7,9 %. Au troisième trimestre 2013, en se basant sur la définition du BIT, l'INSEE établit le taux de chômage des hommes actifs à 10,8 % et celui des femmes à 11 %. Les différences sont devenues négligeables. Bien sûr, cet alignement doit être considéré à la lumière des spécificités de l'activité féminine, car le chômage féminin tend souvent à être sous-évalué. Les femmes se définissent plus souvent comme inactives et les critères de disponibilité qui sont utilisés dans le dénombrement des chômeurs au sens du BIT sont plus sévères pour les femmes. Par ailleurs, le « *halo du chômage* » est fortement féminisé. Toutefois, le rattrapage est certain. Ainsi, lorsqu'on s'intéresse aux actifs ayant terminé leurs études depuis moins de 6 ans, le taux de chômage des hommes s'élevait en 2008 à 16 % contre 14 % pour les femmes (Alice Mainguené, Daniel Martinelli, « *Femmes et hommes en début de carrière. Les femmes commencent à tirer profit de leur réussite scolaire* », *INSEE Première*, n°1284, 2010). Si le risque de chômage pour les femmes actives a rejoint celui des hommes, en particulier du fait de leur niveau de formation, d'autres caractéristiques de l'activité féminine révèlent des différences importantes.

(b) Ce sont d'abord les écarts de salaires qui se maintiennent. La mesure des différences de rémunérations entre les hommes et les femmes est fortement conditionnée par les modalités de calcul et varie notamment selon le périmètre de la population active occupée retenu, ou encore selon que l'on prenne en compte l'importance du temps partiel ou les différences de temps de travail. Les données globales indiquent que depuis le milieu des années 1990, le salaire moyen annuel des femmes représente 75 % de celui des hommes (Insee Références, *Femmes et hommes - Regards sur la parité* - édition 2012). Cette différence tient dans une large mesure à des effets de structure. Elle s'explique d'abord par des écarts sensibles de temps de travail. Les durées de moyenne de temps de travail sont inégales tout comme la proportion d'hommes et de femmes à temps partiel. Toutefois, ces écarts existent aussi au niveau des salaires horaires qui connaissent une différence de 20 % défavorable aux femmes. Ils renvoient alors aux différences entre les emplois occupés qui sont, en moyenne, moins qualifiés pour les femmes, et à une moindre présence des femmes dans les secteurs les plus rémunérateurs. Ils proviennent également des interruptions de carrière et de la plus faible accumulation d'ancienneté et d'expérience. Cependant, la prise en compte de cet ensemble de facteurs n'épuise pas complètement les explications de la différence. Un résidu demeure et on peut difficilement l'expliquer autrement que par l'existence de discriminations. Ici, en l'occurrence de discriminations directes conduisant à un traitement inégal de certaines personnes du fait des préférences et des préjugés des employeurs. Par ailleurs, les facteurs évoqués précédemment n'empêchent pas l'intervention de discriminations indirectes. Celles-ci ont pu jouer sur l'accès aux emplois, sur les choix de carrière

ou encore sur les promotions (Dominique Meurs, *Hommes/femmes. Une impossible égalité professionnelle ?*, Cepremap, Éditions Rue d'Ulm/Presses de l'École normale supérieure, 2014). Les discriminations directes ne sont pas toujours faciles à mettre en évidence. Mais, la multiplication des enquêtes fondées sur le testing et fréquemment complétées par des entretiens avec les employeurs et les recruteurs, ont montré à quel point critères explicites et critères implicites s'immisçaient de manière inextricable dans les décisions d'embauche et produisaient de la discrimination. Dans une récente enquête des chercheurs du Céreq portant sur l'insertion professionnelle de jeunes diplômés détenteurs d'un BTS, les auteurs montrent que dans les pratiques de recrutement entrent presque systématiquement en ligne de compte des stéréotypes liés au sexe, à l'origine ou à d'autres caractéristiques. « *Lors des entretiens avec les recruteurs, on a pu voir à quel point les frontières entre ce qui relève des critères « objectifs » et des critères plus « subjectifs » sont floues* ». Ainsi, les entretiens s'orientent souvent vers les dispositions futures des candidats, leur malléabilité, « *leur supposée tendance à privilégier les loisirs et/ou la famille au détriment de leur investissement professionnel* ». « *La disponibilité horaire, critère souvent cité comme indispensable est l'occasion parfois d'écarter les candidatures des personnes qu'on ne « sentirait » pas disponibles à 100 %... , en l'occurrence souvent des jeunes mères de famille voire même des jeunes femmes sans enfant mais mères de famille potentielles, à court ou moyen terme* ». (Lydie Chaintreuil, Thomas Couppié, Dominique Epiphane, Emmanuel Sulzer, *EVADE - Entrées dans la vie active et discriminations à l'embauche*, Céreq, octobre 2013). Si des formes de discrimination sont présentes dans les décisions d'embauche, il est vraisemblable qu'elles interviennent aussi dans d'autres décisions comme par exemple dans l'affectation des personnes embauchées aux différents emplois. Il est tout aussi plausible qu'elles se renforcent en se combinant à d'autres caractéristiques. Ainsi, une autre enquête par testing menée dans la région parisienne et portant sur une population de jeunes demandeurs d'emploi qualifiés (Bac + 5) conclut que l'on observe « *une discrimination territoriale qui affecte exclusivement les femmes. Résider dans une commune défavorisée (Villiers-le-Bel ou à Sarcelles) plutôt que dans une commune favorisée (Enghien-les-Bains) réduirait la probabilité d'une candidate d'être invitée à un entretien d'embauche. Ainsi, le fait de résider à Villiers-le-Bel paraît constituer un handicap plus important : les résultats tendent à montrer que les candidates d'origine française sont pénalisées lorsqu'elles vivent dans cette commune défavorisée qui a connu en 2007 des émeutes urbaines médiatisées, plutôt qu'à Sarcelles, commune également défavorisée mais moins médiatisée* » (Yannick L'Horty, Emmanuel Duguet, Loïc du Parquet, Pascale Petit et Florent Sari, « *Les effets du lieu de résidence sur l'accès à l'emploi : un test de discrimination auprès de jeunes qualifiés* », *Économie et statistique* n° 447, 2011). Des enquêtes qualitatives permettent de saisir les raisons qui motivent les décisions des employeurs. François Eymard-Duvernay et Emmanuelle Marchal ont montré dans *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché du travail* (1997) que les bornes juridiques qui encadrent le recrutement – la loi du 31 décembre 1992 qui protège les candidats à l'emploi en limitant les investigations menées à leur sujet et les dispositions visant à lutter contre les discriminations –, connaissent d'évidentes limites dans la pratique. En effet, d'une part, une séparation stricte entre ce qui relève du noyau dur des compétences et ce qui n'en relève pas est difficile à établir, car les postes à pourvoir ne sont pas toujours définis avec une précision suffisante. D'autre part, isoler l'acte de l'évaluation de son environnement est tout aussi délicat. A partir d'une série d'entretiens avec des recruteurs, Lydie Chaintreuil et Dominique Epiphane mettent en évidence comment ces derniers, tout en se montrant soucieux de respecter une égalité des chances entre candidats, et tout à fait conscients des risques juridiques de toute discrimination, cèdent à un ensemble de préjugés qui les portent à

traiter différemment hommes et femmes. Ils procèdent ainsi à une double association : ils associent d'un côté le sexe des candidats à des qualités qu'ils considèrent naturellement comme masculines ou féminines et, d'un autre côté, associent les caractéristiques des emplois à pourvoir à des qualités plutôt masculines ou plutôt féminines (Chaintreuil L., Epiphane D., « *‘Les hommes sont plus fonceurs mais les femmes mieux organisées’ : quand les recruteur-e-s parlent du sexe des candidat-e-s* », **Bref du Céreq**, n°315, octobre 2013). Ainsi, lorsqu'il est question de mixité, celle-ci n'est pas toujours assimilée à une indifférenciation entre hommes et femmes, mais bien aux conséquences attendues par l'introduction au sein d'une équipe d'hommes, de femmes susceptibles d'apporter des qualités proprement « *féminines* » de tempérance ou de sensibilité. Etudiant la presse et la littérature féminines consacrées au management, Irène Jonas et Djaouida Séhili observent la prégnance des conceptions essentialistes et différentialistes présentes dans la promotion de la place des femmes au sein des directions d'entreprises principalement à travers les effets économiques induits par leurs qualités. Il en découle un renforcement dommageable des stéréotypes stigmatisants (Jonas Irène et Séhili Djaouida, « *L'essentialisme au service d'une mixité économiquement performante* », **Cahiers du Genre**, 2009/2 n° 47). La présence de ces stéréotypes peut être si puissante dans les croyances que les femmes victimes de discriminations adoptent non pas des attitudes de résistance et d'opposition, mais des attitudes diverses de mise en question d'elles-mêmes, de dévalorisation de soi et d'acceptation. La discrimination revêt alors la forme d'un test, d'une mise à l'épreuve acceptée (Epiphane D., Jonas I., Mora V., « *Dire ou ne pas dire... les discriminations. Les jeunes femmes face au sexisme et au racisme* », **Agora débats/jeunesses**, 2011/1 n° 57). Enfin, une autre enquête récente de testing, portant sur le recrutement d'hôtesse de caisse par la grande distribution, repère un biais favorable au recrutement de femmes par rapport aux hommes. Pourquoi ? Les recruteurs préfèrent embaucher des femmes parce que l'élasticité de leur offre de travail à la rémunération et aux conditions de travail est plus faible que celle des hommes. Il en résulte pour eux plus de stabilité et plus de flexibilité de la main-d'œuvre (Clémence Berson, « *Testing : la difficulté de l'interprétation de la discrimination à l'embauche* », **Travail et Emploi**, 135, juillet-septembre 2013).

Doit-on voir là une manifestation de la violence symbolique ? Comme le rappelle Pierre Bourdieu, la différence de genre n'a d'existence que relationnelle. Elle résulte d'un « *ordre physique et social entièrement organisé selon le principe de division androcentrique* » (Bourdieu P., **La domination masculine**, 1998). Comment ne pas accepter, au moins dans une certaine mesure, l'intériorisation de ces divisions ? La possibilité même de la domination masculine et de sa permanence suppose l'exercice d'une violence symbolique reposant sur l'adhésion des dominés aux principes de compétence, de légitimation, de justification etc. définis par les dominants. Lorsque ces principes se présentent avec l'évidence des choses naturelles, avec la force de la tradition et la puissance de l'opinion commune, il apparaît bien difficile de leur résister complètement. De même, lorsque Durkheim évoquait les prénotions, il soulignait leur rôle dans le cours de la vie sociale et insistait sur la manière dont elles participaient à la construction de celle-ci au sein de laquelle prenait sens et forme la vie de chaque individu. D'où la difficulté d'aller à leur rencontre. « *Non seulement elles sont en nous, mais, comme elles sont un produit d'expériences répétées, elles tiennent de la répétition, et de l'habitude qui en résulte, une sorte d'ascendant et d'autorité. Nous les sentons nous résister quand nous cherchons à nous en affranchir. Or nous ne pouvons pas ne pas regarder comme réel ce qui s'oppose à nous. Tout contribue donc à nous y faire voir la vraie réalité sociale* » (Durkheim E., **Les règles de la méthode sociologique**, 1895).

(§2.2) Les spécificités de l'emploi féminin transparaissent à travers sa répartition selon les professions et les secteurs et, tout particulièrement, avec l'importance du temps partiel. Elles traduisent la persistance de rapports inégaux entre les hommes et les femmes dans la sphère professionnelle.

(a) L'importance du temps partiel est une spécificité importante de l'emploi féminin. Le travail à temps partiel reste limité au cours des décennies qui suivent l'après-guerre, et ne commence à faire l'objet d'une législation importante qu'au début des années 1980. Il est d'emblée perçu comme une solution permettant à la fois d'offrir aux femmes des situations professionnelles adéquates tout en améliorant le fonctionnement du marché du travail. Lors des débats parlementaires, Monique Pelletier, ministre de la famille et de la condition féminine de l'époque, avertit les sénateurs : « *vous avez l'occasion d'améliorer la vie de beaucoup de beaucoup de famille avec ce texte sur le temps partiel que je considère comme relevant de la politique familiale* » (in M. Maruani, M. Méron, *Un siècle de travail des femmes 1901-2011*, La découverte, 2011). Au cours des années 1980 et 1990, l'emploi à temps partiel se développe et fait l'objet d'incitations financières jusqu'au début des années 2000. En 1990, il concerne 12% des actifs occupés, 3,4% des hommes actifs occupés et 23,6 % des femmes. En 2012, il touche 28% des actifs en emploi, 6,9% des hommes et 30,2% des femmes, ce qui place la France dans la moyenne des pays de l'UE 28. Si l'emploi à temps partiel est massivement féminin, à plus de 80%, il reste qu'il n'a pas constitué une composante décisive de la montée de l'activité professionnelle des femmes. Toutefois, il tend à prendre des proportions plus importantes pour les femmes : en 1985, il concernait une active sur cinq, et près d'une sur trois en 2012. Logiquement, un effet de génération opère : au fil des générations la proportion de femmes travaillant à temps partiel à tous les âges augmente. Les caractéristiques de l'emploi à temps partiel révèlent une forte dissymétrie entre les hommes et les femmes et traduit des rapports inégaux. En effet, même si on expliquait cette situation comme résultant d'un choix, permettant pour les femmes, un compromis entre vie familiale et vie professionnelle, elle montrerait que le poids de cet ajustement retombe presque exclusivement sur les femmes. Mais, les enquêtes montrent que seuls 28 % des salariés à temps partiel invoquent un motif d'ordre familial pour rendre compte de leur situation, c'est le cas de 33 % des femmes et de 6 % des hommes (Valérie Ulrich, Serge Zilberman, « *De plus en plus d'emplois à temps partiel au cours des vingt-cinq dernières années* », *Premières Synthèses*, n°39/3, DARES, septembre 2007). Le premier motif du temps partiel est la pénurie d'emploi, pour 32 % des salariés (30 % des femmes et 36 % des hommes). D'ailleurs, la répartition par âge des actifs à temps partiel est similaire pour les hommes et les femmes : plus élevée pour les 15-24 ans et les 50 et plus que pour les 25-49 ans. Autrement dit, c'est bien au moment où les contraintes familiales sont les plus fortes que les hommes comme les femmes connaissent moins le temps partiel. Aussi, convient-il de nuancer fortement l'idée qu'un véritable « choix » présiderait au temps partiel féminin. Margaret Maruani explique qu'il résulte d'un ensemble de contraintes qui retombent sur les femmes : compatibilité entre obligations domestiques et professionnelles, pression du chômage et organisation plus flexible du travail par les entreprises (Maruani, *Travail et emploi des femmes*, La découverte, 2003). Le temps partiel féminin doit, par conséquent, être principalement rattaché au sous-emploi et à la précarité comme le suggèrent également ses caractéristiques : horaires souvent atypiques, moindre rémunération, moindre progression de carrière et moindre retraite. Il apparaît comme un indice pertinent de la distance qui sépare la France d'un modèle à « 2 *apporteurs de ressources* ». Il traduit donc professionnellement les formes de dépendance des femmes par rapport aux hommes (Dominique Méda, Hélène Périer, *Le deuxième âge de l'émancipation. La société, les femmes et l'emploi*, Seuil, 2007).

(b) Une autre spécificité forte de l'emploi féminin concerne sa répartition par métiers et secteurs. Dans la nomenclature actuelle répertoriant 486 professions, 28 professions rassemblent la moitié des femmes qui travaillent, contre 75 regroupant la moitié des hommes. La présence des femmes sur le marché du travail est devenue quasiment égale à celle des hommes et, même si la mixité des différents métiers a progressé, la concentration de l'emploi féminin demeure très élevée. Elle tient bien sûr d'abord à une structuration historique masculine du monde du travail et à la différenciation encore sensiblement sexuée du système de formation qui lui est associée. Mais, la permanence du phénomène pousse à rechercher d'autres explications. Car, la ségrégation de l'emploi féminin est à la fois horizontale et verticale. Le genre apparaît donc comme une dimension structurante des normes professionnelles qui prévalent dans les différents métiers et secteurs.

Les enquêtes qualitatives ont pu montrer comment des résistances masculines s'exercent et rendent difficile la progression de la mixité. Lorsque certains espaces professionnels masculins, comme par exemple des professions techniques, ont pendant longtemps été caractérisés par leur non-mixité, la présence de femmes peut heurter les types de relations et de culture existants. Dans le monde ouvrier, par exemple, la dureté physique des tâches et des conditions de travail ainsi que les risques d'accidents ont souvent été rendus supportables par un discours viriliste exaltant la force et l'endurance des hommes, et vantant leur sexualité. L'adaptation des femmes peut alors se révéler plus difficile (Cromer Sylvie et Lemaire Dominique, « *L'affrontement des sexes en milieu de travail non mixte, observatoire du système de genre* », *Cahiers du Genre*, 2007/1 n° 42). Mais, il est aussi possible que les femmes bénéficient d'avantages. L'enquête de Stéphanie Gallioz sur les ouvriers du bâtiment montre comme ces métiers qui s'ouvrent très lentement aux femmes (près de 10 % de femmes dans le secteur, 1 % sur les chantiers), mais restent fortement imprégnés des stéréotypes de sexe, offrent aux femmes, à travers les petits arrangements quotidiens, la possibilité d'éviter les tâches les plus pénibles et les plus dangereuses. Ainsi, se crée ou se recrée au sein d'un métier, une division sexuée des tâches. « *Du fait de la construction de leur fragilité physique, les femmes sont convoquées, à l'intérieur même d'un métier, aux « petites » tâches, celles qui ne demandent pas trop de force physique, qui sont d'une moins grande envergure, et qui utilisent des outils pensés comme adaptés à la physiologie des femmes. Les ouvriers façonnés par la théorie de la complémentarité des sexes s'astreignent, en effet, aux travaux les plus pénibles et les plus périlleux* » (Gallioz Stéphanie, « *La féminisation des entreprises du bâtiment : le jeu paradoxal des stéréotypes de sexe* », *Sociologies pratiques*, 2007/1 n° 14). De la même manière, les analyses de Geneviève Pruvost consacrées aux femmes dans la police soulignent que le rapport à la violence et à ses usages pèse encore largement comme un tabou pour les femmes et que si cela rend plus difficile leur intégration dans le corps des gardiens de la paix, cela ne les empêche pas d'accéder dans des proportions non négligeables à des postes de responsabilité, en particulier à celui de commissaire. Mais, cet exemple de réussite tient aussi à d'autres conditions propres au métier. « *Cette intégration réussie tient également des éléments structuraux de la profession, tels que le primat accordé au principe de polyvalence (incluant l'usage de la force), l'impératif de reconnaissance publique (à titre symbolique, permettant d'asseoir la réputation de l'ensemble de l'institution) et la logique du dévouement professionnel. Les femmes commissaires, parce qu'elles intègrent un grade où le contact direct avec la violence est plus réduit, parce qu'elles sont éminemment médiatiques, parce qu'elles ont les moyens matériels et les ressources familiales pour ne pas faire peser leur vie familiale sur la gestion de leur carrière, ne contreviennent à aucune de ces trois règles* » (Pruvost G., « *La dynamique des professions à l'épreuve de la féminisation : l'ascension atypique des femmes commissaires* », *Sociologie du travail*, 49/1, 2007).

La réussite des femmes commissaires de police contraste avec la ségrégation verticale dont sont souvent victimes les actives. Le succès de la thématique du plafond de verre en témoigne. Apparue pour la première fois dans le *Wall Street Journal* en 1986, la métaphore a fait par la suite l'objet d'un large usage. En 1997, le Bureau International du Travail a défini le plafond de verre comme « *les barrières invisibles, artificielles, créées par des préjugés comportementaux et organisationnels, qui empêchent les femmes d'accéder aux plus hautes responsabilités* ». Les femmes disposent de niveaux de formation en moyenne plus élevés que ceux des hommes, elles ont pu ainsi entrer dans les professions qualifiées, mais leur progression dans la hiérarchie reste limitée. Les organisations sont des lieux où le mérite est reconnu et valorisé puisqu'il est un moyen au service de l'efficacité. Mais, les organisations sont aussi des systèmes sociaux marqués par l'histoire, par des systèmes de règles et des rapports de pouvoir. Quels sont les freins qui pèsent sur les carrières des femmes au sein des organisations ? D'abord les politiques de gestion des carrières ont été pensées par des hommes pour des hommes. Leur changement est lent. Ainsi, les carrières des femmes cadres se sont généralement déroulées sur des postes plus routiniers, à caractère administratif ou social, « *censés convenir aux "contraintes" et "aspirations" des femmes, les hommes se devant d'occuper des postes plus mobiles, plus décisionnels et plus opérationnels et impliquant l'accès à un véritable pouvoir de direction* » (Jacqueline Laufer, « *La construction du plafond de verre : le cas des femmes cadres à potentiel* », *Travail et emploi*, n°102, 2005).

Le pouvoir organisationnel est masculin, l'organisation du travail est donc réfléchi à partir des conceptions que les hommes se font des femmes, de leurs qualités et de leurs obligations. Ainsi, les règles organisationnelles ne sont pas neutres. Par exemple, le modèle d'investissement professionnel est masculin, il s'impose aux femmes. Celles qui sont désireuses de promotion doivent s'y soumettre ou renoncer à atteindre des postes de direction et de pouvoir. Par ailleurs, le poids des relations informelles est fort. Les réseaux, les mentors, les processus de cooptation sont des stratégies plus accessibles aux hommes, et plus légitimes pour eux. Du côté des femmes, on a longtemps insisté sur le fait que leur socialisation ne les préparait pas à se livrer à ce type de compétition. De même, a été signalée une moindre incitation à « faire carrière » et à ne pas trop sacrifier à celle-ci. Enfin, pour beaucoup d'entre elles investir dans la carrière peut se révéler trop risqué au regard des chances de succès. Face à ces obstacles, la loi du 27 janvier 2011 relative à la représentation équilibrée des femmes et des hommes au sein des conseils d'administration et de surveillance et à l'égalité professionnelle a prévu un rééquilibrage progressif de la composition des conseils d'administration et de surveillance des entreprises cotées et des entreprises publiques de façon à ce qu'ils comportent au moins 20 % de représentants de chaque sexe trois ans après la promulgation de la loi et 40 % 6 ans après.

(§2.3) Les postes occupés par les femmes et les qualifications qui leurs sont associées expriment également la manière dont les normes de genre s'exercent dans les activités professionnelles. Dès lors, le développement des emplois de service à la personne risque de conforter l'inégalité des rapports entre hommes et femmes.

(a) Cette prégnance des divisions fondées sur le genre concerne aussi les qualifications, car elles résultent pour partie de constructions sociales. La célèbre étude réalisée par Margaret Maruani et Chantal Nicole sur l'entreprise (rebaptisée) « *le clavier enchaîné* » nous relate le conflit qui éclata dans le secteur de la presse, au cours des années 1980, entre les clavistes – des femmes formées dans les écoles de dactylos –, et les correcteurs, des hommes ouvriers du livre. Dans les deux cas, les tâches effectuées par les uns et les autres, saisie et correction, étaient

identiques. Mais, toutes une série de différences dans leur organisation, dans le contrôle, dans le matériel utilisé, dans les horaires, etc. permettait aux hommes de différencier leurs qualifications et de les affirmer supérieures à celles des femmes. Ce n'est qu'au terme d'une grève que les femmes obtiendront une correction partielle de leur situation désavantageuse (M. Maruani, C. Nicole, *Au labeur des dames. Métiers masculins, emplois féminins*, Syros, 1989). De façon identique, encore aujourd'hui dans des professions très qualifiées, des différenciations sexuées fines s'élaborent. Leur logique repose sur le principe d'un prolongement de qualités, d'attitudes ou d'aspirations supposées « féminines ». Ainsi, dans la magistrature par exemple, féminisée à près de 52 %, une majorité de femmes occupe la fonction de juge pour enfants alors qu'elles restent minoritaires parmi les juges d'instruction. On voit donc que si la ségrégation horizontale et verticale n'empêchent ni la progression des taux de féminisation, ni le déroulement de certaines carrières féminines, elles font toutefois souvent obstacle à l'égalisation des situations des hommes et des femmes et réactivent en permanence les normes de genre, fréquemment au détriment des femmes, parfois en leur faveur.

Marie Duru-Bellat a souligné comment les stratégies scolaires et professionnelles des filles et des femmes reposaient sur des anticipations des difficultés auxquelles elles pouvaient se trouver confrontées. Les jeunes filles, en particulier pensent bien davantage que les garçons, leur avenir professionnel en lien avec leur avenir familial. Elles endossent ainsi une responsabilité que l'on ne retrouve pas chez les garçons (Duru-Bellat M., « *Socialisation scolaire et projets d'avenir chez les lycéens et les lycéennes* », *L'orientation scolaire et professionnelle*, n°1, 1995). Elles s'efforcent donc, à travers leurs choix, de se donner davantage de chances, de se ménager quelques opportunités professionnelles tout en veillant à faciliter la compatibilité entre vie familiale et vie professionnelle. Une telle conduite s'accorde parfaitement aux faits que l'on observe : l'activité professionnelle des femmes s'étend, mais l'emploi féminin et les carrières des femmes restent marqués par des spécificités qui, au total, traduisent la persistance de rapports inégaux entre les hommes et les femmes dans la sphère professionnelle.

(b) Si la situation des femmes dans la sphère professionnelle a connu des changements importants au cours de ces dernières décennies, les rapports entre hommes et femmes sont restés dans une large mesure dissymétriques et les permanences et résistances qu'ils manifestent peuvent préoccuper lorsque l'on complète l'analyse en prenant en compte les transformations de l'emploi et les inégalités.

La manière dont l'activité professionnelle des femmes modifie les rapports entre les genres tient largement aux types d'emplois qu'elles occupent. Une part non négligeable de la progression de l'emploi féminin a été associée à la tertiarisation de l'économie. 88 % des femmes actives sont aujourd'hui dans le tertiaire contre 65 % des hommes. Ainsi, l'on comptait 82 % de femmes domestiques au début du 20^e siècle et l'on compte toujours en 2008, 87 % de femmes parmi les « *personnels de service aux particuliers* » (M. Maruani et M. Méron, *Un siècle de travail des femmes 1901-2011*, La découverte, 2012). Si les projections d'emplois montrent que la part des emplois qualifiés va poursuivre son évolution et que celle-ci profitera aux femmes du fait de leurs niveaux de qualifications, elles révèlent également que l'ensemble des professions de soins et d'aide aux personnes fragiles devraient également bénéficier d'une forte dynamique de l'emploi. Là encore, ces évolutions apparaissent favorables à l'activité professionnelle féminine. Cependant, cette poursuite de la tertiarisation devrait s'accompagner d'une polarisation croissante en termes de qualifications : elle favorise la féminisation des métiers les plus qualifiés, mais accentue la concentration des femmes dans les métiers d'employées peu qualifiées (Frédéric Lainé, Laure Omalek, « *Les métiers en 2020 : progression et féminisation des emplois les plus*

qualifiés ; dynamisme des métiers d'aide et de soins aux personnes » *DARES Analyses*, n°22, mars 2012). On retrouve la problématique relative au *care* et ses ambiguïtés. Le *care* peut, en effet, être compris comme un vaste projet politique démocratique fondé sur l'égalité et la reconnaissance des personnes qui à travers leurs activités et leur travail assurent l'indépendance et l'autonomie des personnes qui en bénéficient. Mais le *care* rend-il visible et valorise-t-il ces activités et leurs auteurs ou bien est-il une forme renouvelée d'assujettissement s'imposant essentiellement aux femmes du fait de leur participation massive à ces tâches ? Selon cette perspective, le *care* risque de renforcer l'assignation des femmes à des tâches traditionnelles et dévalorisées comme en témoignent à la fois leurs conditions de travail, leurs qualifications et rémunérations. Deux effets néfastes en découleraient : la situation économique des femmes par rapport aux hommes ne s'améliorerait pas, les identités et les rapports de sexe seraient consolidés (Mosconi Nicole et Paoletti Marion, « *Le care : projet égalitaire ou cache-misère ?* », *Travail, genre et sociétés*, 2011/2 n° 26). On rejoint par-là la perspective de l'intersectionnalité.

Comment les activités liées au *care* pourraient-elles échapper aux inégalités structurelles ? Les données indiquent en effet que « *les femmes, surtout si elles sont étrangères, issues des classes populaires, plus jeunes ou moins diplômées, sont en charge de la plupart du travail de soin à autrui* » (Cresson Geneviève, « *Le care : soin à autrui et objet de controverses* », *Travail, genre et sociétés*, 2011/2 n° 26). Caroline Ibos montre à partir d'une enquête de terrain comment les pratiques de recrutement des ménages bi-actifs parisiens appartenant à la bourgeoisie intellectuelle ou économique peuvent reposer sur des préjugés de classe et de race. Les rapports de pouvoir au sein du couple employeur sont reproduits dans le rapport entre l'employeuse et son employée qui n'a d'autres choix que d'accepter l'ensemble des contraintes de son employeuse et de s'efforcer de les rendre compatibles avec les siennes (Ibos C., *Qui gardera nos enfants ? Les nounous et les mères*, Flammarion, 2012). S'articulent ainsi le genre, la classe et la race. La division du travail et les inégalités salariales organisées selon ces trois dimensions s'imbriquent et se consolident mutuellement. La force des rapports de genre va de pair avec celle des rapports de classe et des rapports de race.

Conclusion/transition.

En resserrant la focale sur les activités professionnelles des femmes de nombreuses spécificités ressortent par rapport aux situations professionnelles masculines. Elles donnent à voir comment continuent à opérer, de manière inextricable, discriminations directes ou indirectes, préjugés, normes de genre et inégalités structurelles. Il en découle une rigidité des rapports entre les hommes et les femmes. Toutefois, pour rendre complètement compte de celle-ci il faut encore s'intéresser à la famille, aux relations de couple et aux modalités de partage des tâches domestiques ou d'éducation des enfants. Si l'égalité professionnelle peine à poursuivre sa marche, n'est-ce pas parce que l'égalité peine à s'imposer parfaitement dans les relations sociales entre hommes et femmes en dehors de la sphère économique, malgré le volontarisme des politiques publiques ?

* * *
3^e partie.

Les interdépendances entre l'activité professionnelle des femmes et les rapports de genre sont multiples. Aux inégalités dont souffrent les femmes en matière d'emploi font écho des rapports toujours inégaux entre les hommes et les femmes dans de nombreux domaines comme le partage des tâches domestiques, la relation à la parentalité ou la prise de décision au sein des couples. Quel est l'impact des politiques publiques qui, en promouvant plus d'égalité dans ces rapports, ont cherché à favoriser l'émancipation des femmes, en particulier par l'activité professionnelle ? (§3.1) Comment peut-on expliquer la persistance de rapports dissymétriques entre les hommes et les femmes alors même que la croissance spectaculaire de l'activité professionnelle féminine et le rapprochement des comportements d'activité sont manifestes ? (§3.2)

(§3.1) La loi et les politiques publiques s'efforcent de neutraliser les normes de genre créatrices d'inégalités multiples entre les hommes et les femmes, mais elles se heurtent à des dilemmes comme le montrent les effets contrastés des actions des Etats-providence sur les rapports de genre.

(a) Au fur et à mesure que la présence des femmes dans l'activité professionnelle prenait de l'ampleur, l'égalisation des droits entre les hommes et les femmes progressait de manière spectaculaire, et tout particulièrement dans le domaine professionnel. Ainsi, la loi du 17 novembre 2001 a permis de consolider le cadre juridique de l'égalité de traitement en matière d'emploi en précisant les notions de discrimination directe et indirecte. L'exigence d'égalité de traitement s'en trouve renforcée puisque le constat de discrimination indirecte peut être établi dès lors qu'une disposition ou une pratique qui n'implique pas d'effet direct affecte inégalement une proportion plus élevée de personnes d'un sexe. Ces avancées juridiques ont conduit à l'Accord national interprofessionnel relatif à la diversité dans l'entreprise du 12 octobre 2006 qui, non seulement définit un objectif de lutte contre toutes les formes de discriminations illégitimes, mais se donne également un objectif de promotion de l'égalité des chances et de diversité. Ce volontarisme est également remarquable dans la lutte en faveur de l'égal accès des hommes et des femmes aux emplois publics. Au total, les lois et les politiques publiques promouvant l'égalité entre les hommes et les femmes ont connu une évolution sensible. Elles ont dans un premier temps combattu les inégalités juridiques, elles se sont ensuite attaquées aux discriminations avant de se centrer sur les inégalités de fait et de procéder par obligation en recourant à des sanctions (Edel Frédéric, « *Les instruments juridiques de l'égal accès des femmes et des hommes aux emplois publics : depuis le droit à l'égalité jusqu'aux politiques d'égalité* », *Revue française d'administration publique*, 2013/1 n° 145). Ce volontarisme est particulièrement présent dans le projet de loi sur l'égalité femmes-hommes qui en janvier 2014 a été adopté par l'Assemblée Nationale à une très large majorité et qui sera de nouveau discuté au printemps. Seuls 24 députés ont voté contre (et 174 se sont abstenus). Ce large accord confirme le consensus autour de l'objectif d'égalisation des rapports entre hommes et femmes. L'action publique s'emploie ici à surmonter une certaine « *impuissance de la loi* » liée au choix d'instruments trop grossiers et au manque de détermination (Méda D. *Le temps des femmes. Pour un nouveau partage des rôles*, 2^e éd. 2008). Peut-on envisager d'autres explications aux effets limités des politiques publiques dans ce domaine ?

Il convient de rappeler que le sexe constitue un principe de division sociale fondamental présent dans chaque composante du social et donnant lieu à des inégalités structurelles multidimensionnelles. Ainsi, identifier et localiser les différentes causes des inégalités de genre dans les rapports entre hommes et femmes de façon à pouvoir agir sur chacune d'elle se révèle d'une redoutable complexité. (i) Si les entreprises et le fonctionnement du marché du travail produisent des discriminations, il n'est pas toujours aisé de les distinguer ou de différencier discriminations directes et indirectes. (ii) On sait que de nombreuses inégalités se forment à l'école puisque si les filles réussissent mieux, mais elles n'en tirent pas tous les avantages qu'elles pourraient espérer (orientations, choix de filières, socialisation secondaire etc.). (iii) On sait également que les rapports sociaux de sexe au sein de la famille sont centraux et difficiles à infléchir alors qu'ils entraînent des conduites et des choix souvent défavorables aux femmes. (iv) On observe, de la même manière, que des services publics permettant la prise en charge de certains besoins sociaux assureraient aux femmes de meilleures situations professionnelles. (v) Enfin, la socialisation des hommes et des femmes, les normes et les sous-cultures continuent de différencier les rôles sociaux et de produire des préjugés qui sans être inaltérables se révèlent toutefois tenaces. Les politiques publiques peuvent agir sur l'ensemble de ces éléments, mais leurs différentes actions doivent satisfaire une exigence de cohérence afin que leurs effets convergent. Or, l'action sur certains de ces éléments, par exemple de type culturel ou institutionnel, peut requérir beaucoup de temps et s'avérer faible ou lente, et en conséquence affecter l'efficacité et la portée d'autres mesures ou de l'ensemble. La difficulté pour les politiques publiques est accentuée lorsque sous l'effet des mutations économiques liées à la mondialisation et au progrès technique, la dérèglementation des marchés et leur flexibilité s'accroissent. Il en résulte de l'instabilité professionnelle et des inégalités qui retombent davantage sur les femmes que sur les hommes. La dépendance des premières est accrue, les rapports entre hommes et femmes restent déséquilibrés. « Certes, la précarité n'est pas spécifique aux femmes, mais les inégalités en accroissent à la fois l'occurrence et le risque. Les femmes, plus que les hommes, sont en situation de précarité, et, plus que les hommes, elles y demeurent sans possibilité d'évolution. Cela vient de la fragilité de leur insertion dans l'emploi (...). Les changements de la régulation économique ont modifié les modes d'insertion individuelle dans l'activité, en tout premier lieu ceux des femmes. Ils ont distendu les liens à l'emploi, rendu plus floues les frontières entre l'activité et l'inactivité, changé les caractéristiques des emplois. Le développement structurel de certains secteurs, notamment tertiaires, a accentué cette évolution de la nature des emplois. » (Milewski Françoise, « Pourquoi les politiques publiques sont-elles si peu suivies d'effets ? Quelques interrogations », *Revue de l'OFCE*, 2010/3, n° 114). En outre, le processus d'individualisation bouleverse parallèlement les structures familiales en élevant le nombre de divorces et la proportion de familles monoparentales (plus de 30 % de taux de pauvreté parmi elles). Les difficultés pour les politiques publiques s'en trouvent redoublées. Ainsi, si l'on suit F. Milewski, l'action publique se heurte à des contradictions lorsqu'elle s'engage parallèlement à œuvrer en faveur de l'égalité des sexes tout en promouvant la flexibilité des marchés. En effet, la flexibilité expose davantage les femmes actives à des risques économiques qui les incitent à rechercher des protections du côté de la sphère familiale.

(b) Les objectifs des différentes politiques publiques peuvent se révéler contradictoires. Jusqu'à une date récente, les politiques publiques encourageaient l'entrée des femmes sur le marché du travail tout en se désintéressant de la sphère familiale et sans remettre en cause la division sexuée du travail. Dans sa célèbre typologie des formes d'Etat-providence (*The Three Worlds of Welfare Capitalism*, 1990), Gosta Esping-Andersen mettait en évidence l'importance

de la « *dé-marchandisation* » qui permettait de réduire les risques auxquels les individus faisaient face sur le marché en leur procurant d'autres accès à des ressources. Ann Orloff a critiqué cette notion parce qu'elle escamotait le fait que les hommes et les femmes n'étaient pas positionnés de la même façon face au marché. D'une part, cette notion laissait de côté l'énorme quantité de travail domestique et de services fournis par les femmes et, d'autre part, elle ne percevait pas que si pour les hommes, obtenir plus d'autonomie passait par la reconnaissance d'une citoyenneté sociale complémentaire ou alternative au marché, pour les femmes, conquérir plus d'autonomie passait par la marchandisation, c'est-à-dire par l'entrée sur le marché du travail. "*For Esping-Andersen, decommodification is the heart of the welfare state's emancipatory potential (...). Esping-Andersen argued that the extent to which the rights embodied in social programs promote or circumscribe decommodification of labor is a critical dimension that varies across welfare states. The most decommodifying systems offer many generous benefits simply on the basis of citizenship, whereas the least decommodifying have a relatively circumscribed range of social rights and most assistance is means-tested, which severely limits the emancipatory potential of benefits (...). The dimension of state-market relations as formulated by Esping-Andersen simply ignores the tremendous amount of caring labor and housework provided by women (...). The state is woman-friendly to the extent that policies reduce the sexual division of labor by shifting the burden of domestic work to public services and to men. Of course, whether it is men or public servants (especially if the public servants are women) who take on the private and unpaid caring and domestic burdens of housewives and caretakers also affects gender relations and the shape of distinctive gender regimes*". (Orloff A. S., 1993, « *Gender and the Social Rights of Citizenship: The Comparative Analysis of Gender Relations and Welfare States* », ***American Sociological Review***, vol. 58, n° 3).

Ainsi, plusieurs travaux ont pu mettre en évidence la dépendance des femmes vis-à-vis de l'Etat-providence, en particulier dans l'Etat social-démocrate, et surtout dans les pays scandinaves où les liens entre l'Etat et les femmes sont pluriels et étendus : les femmes sont très nombreuses dans l'emploi public (les indices de concentration professionnelle pour les femmes sont dans les pays scandinaves les plus élevés de l'UE-15), elles sont parmi les premières consommatrices des services publics et grandes bénéficiaires des aides de la puissance publique. L'interrogation a donc logiquement porté sur la manière dont l'Etat et les politiques publiques façonnaient les rapports de genre. Un Etat-providence généreux tend à substituer la dépendance des femmes aux hommes par une dépendance envers les institutions publiques. Les rapports entre les hommes et les femmes peuvent certes être modifiés, mais la situation de subordination des femmes, pour l'essentiel, demeure. Un Etat-providence peu développé qui laisse une large place au marché, permet éventuellement aux femmes d'étendre leur autonomie par l'activité professionnelle, mais reste indifférent quant aux contraintes et charges qui retombent sur elles. Ainsi, les Etats-Unis poursuivant une politique de *workfare* se sont éloignés du maternalisme, et connaissent un taux d'emploi des mères isolées très élevé, sensiblement supérieur à celui de la France. L'évolution des salaires médians des hommes et des femmes en France, en suède et aux Etats-Unis a connu un resserrement au cours de ces dernières décennies, mais leur comparaison révèle un écart systématique plus défavorable aux femmes outre-Atlantique. La structure des salaires y étant plus inégale et les femmes étant plus présentes parmi les bas salaires, elles supportent davantage ces inégalités. « *Les femmes continuent d'assumer les tâches domestiques et familiales en plus de leur activité professionnelle, ce qui affecte les conditions de vie des femmes ayant des revenus modestes (...). Les inégalités entre les femmes ont augmenté : les femmes non qualifiées sont moins en emploi que les hommes et que les femmes qualifiées, elles ont des ressources inférieures.*

Les femmes les plus qualifiées ont les moyens de recourir au marché pour externaliser les tâches domestiques et familiales, et celles-ci n'ayant, aujourd'hui comme hier, jamais peser sur l'emploi des hommes. Les femmes peu qualifiées qui travaillent subissent de plein fouet le manque d'investissements publics et l'absence d'une solidarité nationale envers les familles ; le coût des services privés amputent sensiblement leur revenu et les difficultés d'organisation pèsent sur leur emploi. » (Pérvier Hélène, « *Les femmes sur le marché du travail aux États-Unis Évolutions mises en perspective avec celles de la France et de la Suède* », **Revue de l'OFCE**, 2009/1 n° 108).

On observe donc que les Etats, à travers leurs politiques sociales, peuvent agir plus ou moins favorablement en direction des femmes en veillant à leur préserver des conditions d'insertion professionnelle convenables. Ils peuvent, parallèlement, s'employer plus ou moins fortement à remodeler les rapports entre hommes et femmes de façon à les rendre plus égalitaires. Nancy Fraser a proposé une typologie permettant de recenser les différentes orientations que peuvent emprunter les actions des Etats-providence ou plus largement les politiques publiques. Cette typologie a le mérite de montrer que, dans la mesure où l'égalisation des rapports entre les hommes et les femmes comporte plusieurs dimensions, des contradictions entre les différentes actions peuvent surgir. *“Treating gender equity as a complex idea lets us spot possible tensions among its component norms. We can see, for example, that some efforts to equalize resources between women and men can work at cross-purposes with some efforts to achieve parity of participation in socially valued activities”* (Fraser N., *“After the Family Wage: Gender Equity and the Welfare State”*, **Political Theory**, Vol. 22, n°4, 1994). Le modèle du travailleur universel (*“universal breadwinner model”*) facilite l'activité professionnelle des femmes et mène des politiques très actives de lutte contre les discriminations. La situation professionnelle des femmes s'aligne sur celle des hommes aussi bien en termes de salaires, d'emplois et de carrières, mais l'essentiel du poids des tâches familiales leur revient. Elles font face en recourant au marché ou à l'Etat. Mais, ce dernier ne se préoccupe pas des rapports entre les genres dans la sphère hors-travail et accepte le primat des normes masculines qui s'imposent au travail. Le modèle paritaire (*“care-giver parity model”*) réserve aux femmes un traitement particulier en favorisant leur emploi à temps partiel à des fins de compatibilité et en fournissant des services publics permettant de répondre aux besoins sociaux. Ces orientations ne cherchent pas à modifier les rôles sociaux sexués, mais elles ont bien une visée correctrice en cherchant à alléger les contraintes pesant sur les femmes. Le troisième modèle est celui du prestataire universel de soin (*“universal care-giver model”*), les hommes et les femmes sont de manière équivalente des travailleurs et des fournisseurs de soins, ils participent de manière égale aux tâches productives et font l'objet d'un traitement identique par les politiques publiques. Si ce modèle a moins de consistance empirique que les deux précédents, il permet toutefois de discerner les conditions d'une égalisation plus achevée des rapports entre les hommes et les femmes. Cette voie suppose ce que D. Méda appelle une *désécialisation* des rôles des hommes et des femmes (D. Méda, H. Pérvier, **Le deuxième âge de l'émancipation. La société, les femmes et l'emploi**, seuil, 2007). Dans son article de 1994, N. Fraser précisait les termes du problème de la manière suivante : *“So far, we have examined and found wanting two initially plausible approaches: one aiming to make women more like men are now, and the other leaving men and women pretty much unchanged, while aiming to make women's difference costless. A third possibility is to induce men to become more like most women are now”*. Jusqu'où la loi et les politiques publiques peuvent-elles aller ?

Dans certains domaines la loi peut imposer des quotas et atteindre ainsi une effectivité appréciable. Par exemple, la loi du 6 juin 2000 sur la parité en politique dans son volet obligatoire concernant les élections municipales fixe la composition des listes et leur ordre. Elle a ainsi

conduit à assurer une parité en élevant la proportion de femmes dans les conseils municipaux des communes de plus de 3 500 habitants et plus, à 48,5 %. Cette politique volontariste comporte des effets directs sur le système politique, la représentativité ou le fonctionnement des partis. Elle produit également des effets indirects (Mateo Diaz Mercedes, « *Les quotas sont-ils utiles ? L'efficacité imparfaite des mesures de discrimination positive dans les lois électorales belges* », *Revue française de science politique*, 2003/5 Vol. 53 ou Ministère de la parité et de l'égalité professionnelle, *Rapport d'évaluation de la loi du 6 juin 2000 tendant à favoriser l'égal accès des femmes et des hommes aux mandats électoraux et fonctions électives*, mars 2005). D'abord un « *effet de chantage ou de négociation* », la position de force dans laquelle les femmes sont placées leur permet d'être en mesure d'avoir des exigences (par exemple, les partis politiques ont besoin de femmes dans leurs listes, celles-ci peuvent négocier leur place dans les listes). De là un pouvoir permettant d'élargir les prérogatives. Ensuite, un « *effet d'image* » : leur présence dans certaines organisations ou instances publiques leur donne une visibilité qui devenant ordinaire fera, par contraste, voir leur absence comme une anomalie. Enfin, un « *effet symbolique* » est susceptible également d'opérer. L'action des femmes comme leurs capacités sont exhibées, les représentations sociales associées à leurs rôles se modifient et se rapprochent de celles des hommes au fur et à mesure que les différences tombent. Des conséquences positives peuvent être attendues de ces dispositifs, mais les données relatives à la division du travail au sein des familles tendent à montrer une persistance plutôt forte des rôles sexués dont les effets restent prépondérants sur les hommes et les femmes.

(§3.2) Le partage des tâches quotidiennes entre hommes et femmes témoigne objectivement des rapports inégaux entre les sexes dont ni les explications en termes de choix rationnels ou en termes de pouvoir de négociation ne sont en mesure de rendre complètement compte. Il faut alors encore considérer le genre comme un principe de division sociale fondamentale qui façonne à la fois les structures sociales, la culture et les interactions.

(a) Les enquêtes Emploi du temps, menées périodiquement par l'INSEE (vagues de 1966, 1974, 1985, 1998 et 2009) renseignent précisément sur l'évolution de la répartition des tâches domestiques au sein des couples appartenant à la population active occupée à temps plein. Elles dévoilent la permanence d'une division du travail domestique et des activités familiales encore fortement sexuée. Les femmes assurent toujours une part prépondérante des tâches domestiques (63 % du temps total consacré en 2010). Les faibles transformations observées ne témoignent pas vraiment d'une véritable progression de la norme égalitaire. Si le jardinage et le bricolage reviennent principalement aux hommes, ils constituent des tâches de semi-loisir. De même, si le temps consacré par les femmes aux tâches domestiques s'est réduit entre 1990 et 2010 de 22 minutes, passant de 3h48 à 3h26, celui des hommes n'a augmenté que d'une minute pour atteindre 2 heures. Le rapport entre les femmes et les hommes est encore de 1,63 en 2010 contre 1,8 en 1999 (Sophie Ponthieux, Amandine Schreiber, « *Dans les couples de salariés, la répartition du travail domestique reste inégale* », *Données sociales, INSEE*, 2006). En ce qui concerne le temps consacré aux enfants et aux adultes par les membres du couple, la proportion a peu changé entre 1990 et 2010, elle reste deux fois plus élevée pour les femmes (36 minutes contre 18) et a même davantage augmenté pour elles (+9 minutes contre +7). Il en résulte une différence de temps libre entre hommes et femmes, mais également des emplois du temps plus contraints pour les femmes, même si leur temps de travail moyen est moins élevé. Ces contraintes de temps du fait des activités qu'elles prennent en charge retentissent sur les choix professionnels. Elles doivent ainsi plus fréquemment que les hommes réorganiser leur emploi du temps pour pouvoir suivre une

formation continue, d'où les conséquences envisageables sur le déroulement des carrières (Christine Fournier, Jean-Claude Sigot, « *Concilier vie familiale et formation continue, une affaire de femmes* », *Bref Céreq*, n°262, mars 2009). Comment peut-on expliquer ce partage inégal du travail domestique et des activités familiales pour des couples de salariés dont l'engagement dans la vie professionnelle paraît assez similaire ? Pourquoi une telle spécialisation des rôles des hommes et des femmes dans l'univers domestique et familial ?

Cette question revêt d'autant plus d'acuité avec la forte féminisation de la population active et les évolutions conséquentes de la législation et des politiques publiques promouvant avec volontarisme l'égalisation des situations des femmes par rapport à celles des hommes. En outre, ce partage inégal nous fournit un indicateur empirique probant de l'état des rapports entre hommes et femmes dans la mesure où les usages du temps sont symptomatiques de la valeur sociale des personnes comme Pierre Bourdieu l'a souligné (P. Bourdieu, *Méditations pascaliennes*, Seuil, 1997). En l'occurrence, ici, disposer davantage de son temps apparaît comme la marque d'un rapport social asymétrique consacrant la supériorité des hommes. Ce temps dégagé de la nécessité et des contraintes de la vie ordinaire, rendu disponible pour le loisir et le repos, se présente comme un attribut d'honorabilité sociale à l'instar de la consommation ostentatoire analysée par Thorstein Veblen (*Théorie de la classe de loisir*, 1899). D'ailleurs, plus les tâches domestiques sont perçues comme des corvées par les personnes et plus elles échoient dans de grandes proportions aux femmes (Layla Ricroch, « *En 25 ans, moins de tâches domestiques pour les femmes, l'écart de situation avec les hommes se réduit* », *Femmes, hommes. Regards sur la parité*, INSEE référence, 2012).

On peut retenir ici trois explications principales du partage inégal du temps domestique et familial entre les hommes et les femmes. D'abord, le partage des tâches domestiques peut être analysé dans la perspective de la théorie des choix rationnels en prenant appui sur la théorie du capital humain étendue à la famille. Cette approche, développée en particulier par Gary Becker, considère que le temps consacré aux tâches domestiques par chacun des conjoints résulte d'une division du travail optimale qui permet de maximiser la satisfaction de la famille dans son ensemble. Chacun se spécialise dans les activités pour lesquelles le rendement de son temps est relativement le plus élevé. Ainsi, dans la mesure où les femmes obtiennent de moindres gains sur le marché du travail, elles se spécialisent davantage dans le travail domestique, tandis que les hommes le font dans le travail professionnel. "*Increasing returns from specialized human capital is a powerful force creating a division of labor in the allocation of time and investments in human capital even among basically identical persons*" (Gary S. Becker, "*Human Capital, Effort, and the Sexual Division of Labor*", *Journal of Labor Economics*, Vol. 3, n°1, 1985). Cependant, que se passe-t-il lorsque les femmes entrent massivement sur le marché du travail et connaissent une amélioration de leurs situations professionnelles ? L'analyse ne peine-t-elle pas à rendre totalement compte de la persistance d'une division traditionnelle ? "*However, increasing returns alone do not imply the traditional sexual division of labor, with women having primary responsibility for many household activities, unless men and women tend to differ in their comparative advantages between household and market activities. Whatever the reason for the traditional division-perhaps discrimination against women or high fertility-housework responsibilities lower the earnings and affect the jobs of married women by reducing their time in the labor force and discouraging their investment in market human capital*". Pourtant, les données montrent que le mariage et l'arrivée des enfants n'ont plus qu'un impact limité sur les comportements d'activité des femmes. Par ailleurs, la thèse de la spécialisation bute sur d'autres faits. Qu'en est-il du partage lorsque le salaire de la femme est supérieur à celui du conjoint, comme c'est le cas dans 25 % des couples en

France aujourd'hui ? Le rapport du temps consacré par les femmes et les hommes à l'ensemble des tâches domestiques et familiales devient certes moins inégal, mais reste élevé. Il s'établissait à 1,52 en 1999. Autrement dit, non seulement il ne s'inverse pas comme pourrait le prédire la théorie, mais il ne se rééquilibre même pas significativement (Sophie Ponthieux, Amandine Schreiber, « *Dans les couples de salariés, la répartition du travail domestique reste inégale* », *Données sociales, INSEE*, 2006). Même si l'on ne saurait rejeter en bloc cette approche, il convient donc d'en envisager d'autres.

La théorie des ressources, relevant de la sociologie de la famille, a connu ses premiers développements dans les années 1960 avec l'ouvrage de Robert Blood et de Donald Wolfe, *Husbands and Wives. The Dynamics of Married Living* (1960) qui spécifiait la notion de « *pouvoir conjugal* ». Selon les auteurs, le processus de modernisation des sociétés occidentales a entraîné un recul des rapports traditionnels, de type patriarcal, entre les hommes et les femmes. Le pouvoir au sein du couple a été redéfini sur un autre critère que la tradition, celui des ressources comparées apportées par chaque membre du couple. La contribution respective de chacun d'eux, aux différents besoins de la famille, scelle non seulement une dépendance matérielle, mais consacre aussi la reconnaissance de la dette de l'un des membres vis-à-vis de l'autre. Cette approche socio-économique paraît plus ouverte que la précédente, car elle opte pour une définition élargie des ressources. De quelles ressources s'agit-il ? “*The husband's social status, the couple's comparative education, comparative work participation, and comparative organizational membership, including church attendance*” (Robert O. Blood, Jr. and David Heer, “*The Measurement and Bases of Family Power: A Rejoinder*”, *Marriage and Family Living*, Vol. 25, n°4, 1963). On peut ainsi considérer comment ont pu jouer les différentes ressources. La montée de l'activité professionnelle féminine, la hausse des niveaux de qualification des femmes et leur place toujours centrale dans l'organisation du réseau familial de sociabilité ont été favorables à l'élévation de leur pouvoir conjugal, même si le statut social de la famille reste largement dépendant de la position sociale de l'époux, de sa profession et de sa rémunération. Dans une optique plus opérationnelle, cette approche a pris la forme d'une « *exchange-bargaining theory* » reposant sur l'idée que le pouvoir économique au sein de la famille détermine le partage des tâches familiales. Les données issues d'enquêtes menées aux Etats-Unis et en Australie accréditent en partie cette approche. “*Women decrease their housework when they increase their earnings. This is not merely a matter of reducing housework hours in response to increased household income or their own increased hours of paid work, since the effects are estimated net of total household income and market hours, suggesting that women's bargaining power is affected by earnings. The theoretical conclusion is that efforts to reduce the sex gap in pay and move women toward equality of earnings with men are likely to reduce gender inequality in household work and thus time left for leisure. Money talks in marriage*”. (Michael Bittman, Paula England, Liana Sayer, Nancy Folbre, and George Matheson, “*When Does Gender Trump Money? Bargaining and Time in Household Work*”, *American Journal of Sociology*, Vol. 109, n°1, July 2003). Cette hypothèse, “*money talks in marriage*” est également soutenue par l'analyse de la relation entre niveau de revenu apportée par la femme dans le couple et la probabilité de divorce. A partir des données de l'*European community Household Panel* portant sur dix pays européens, il apparaît que les femmes au foyer qui n'apportent aucun revenu ont de manière significative une probabilité plus faible de rupture conjugale alors que d'un autre côté, les femmes actives dont la contribution monétaire aux revenus du couple est élevée ont une probabilité de séparation significativement plus élevée. (Jean-Didier Bruno et Bodson Lucile, « *Revenus féminins et désunion en Europe* », *Revue économique*, 2012/2 Vol. 63).

Pourtant, si la corrélation entre les revenus salariaux féminins et la participation des femmes dans les activités domestiques est effectivement forte et négative, la division sexuée des tâches, malgré tout, persiste. “*While women can and do use income-based bargaining power to reduce their own housework, they either cannot or don’t try to use it to increase their husbands’ housework. They replace their time with purchased services, or housework simply goes undone. Second, calculating predicted hours of men’s and women’s housework from the regressions suggests that, even when men and women both work full-time and provide equal income, there is ascription by sex that leads women to do more housework than men*”. Les enquêtes françaises vérifient les mêmes conclusions. Yvonne Guichard-Claudic, Armelle Testenoire et Danièle Trancart se sont demandé si les rapports entre hommes et femmes actifs et le partage des tâches domestiques différaient dans les couples à hypogamie féminine dans lesquels existe une supériorité socioprofessionnelle, salariale et de qualification de la femme par rapport à son conjoint. D’abord, les faits indiquent que les trajectoires professionnelles des femmes hypogames sont moins affectées par les naissances que celles des autres femmes : elles changent moins d’emploi et passent moins souvent à temps partiel après une naissance. Les auteures soulignent que ces femmes possèdent une plus grande autonomie en matière de choix professionnels. Ce qui se traduit, remarquent-elles, par un inflexionnement en matière de répartition des charges domestiques. Celles-ci font l’objet d’un rééquilibrage plus égalitaire. Cependant, on ne peut véritablement parler d’égalisation, et encore moins d’inversion dans le partage. Si les tâches domestiques pèsent moins sur les femmes, c’est du fait d’un recours plus important à l’externalisation. (Guichard-Claudic Y., Testenoire A., Trancart D., « *Distances et proximités conjugales en situation d’homogamie et d’hétérogamie* », in Pailhé A., et Solaz A., *Entre famille et travail. Des arrangements de couples aux pratiques des employeurs*, La découverte, 2009).

Les deux approches qui précèdent ne permettent pas d’apporter des explications suffisamment complètes à la persistance d’une répartition des tâches domestiques inégalitaires lorsque la situation des femmes sur le plan professionnel, éducatif et économique change. Il faut encore envisager une troisième perspective selon laquelle le sexe est un principe de division sociale qui structure les identités, le système de normes et de valeurs, les institutions et les interactions. Cette perspective sociologique trouve ses fondements dans de nombreux travaux anthropologiques. Le sexe comme principe de division et de structuration du monde social apparaît sous la forme d’un invariant anthropologique commun à toutes les sociétés humaines. La différence de sexe possède en effet une évidence anatomique et physiologique : elle apparaît comme un fait de nature devant lequel toutes les sociétés et les cultures se plient. Pour chaque société, il semble à la fois logique et « naturel », au moins en partie, de bâtir son organisation sociale autour de cette différence, et de se représenter son ordre social comme le prolongement de l’ordre naturel ou comme en correspondance avec celui-ci. Mais, le sexe est non seulement un principe de division et d’organisation, mais aussi un principe de hiérarchisation sociale. La légitimité des rapports de domination qui lui sont inhérents repose d’abord sur leur naturalisation. Bref, naturaliser les différences sociales liées au sexe revient à légitimer les inégalités sociales entre femmes et hommes.

b) Si l’on suit Françoise Héritier, on peut considérer que la différence de sexe a originellement servi de fondement à l’émergence de la pensée classificatoire. Elle est donc consubstantielle à l’organisation sociale et culturelle des sociétés humaines. Si une « *valence différentielle des sexes* » vient la compléter, c’est que le pouvoir des femmes de donner vie au « *même et au différent* » conditionne la production de l’organisation sociale et surtout sa reproduction. Il s’agit donc pour les hommes d’en assurer le contrôle par la contrainte. (F.

Héritier, *Masculin/féminin. La pensée de la différence*, O. Jacob, 1996). Une fois cette double institution de la division sexuée des pratiques et des représentations achevée, elle est intériorisée par les individus puisque présente à la fois dans les structures matérielles et dans les structures cognitives. Pour P. Bourdieu, le rôle des habitus consiste justement à assurer l'homothétie de ces deux ordres de réalité par intériorisation des structures sociales. Ainsi, l'affirmation de la virilité n'est pas une nécessité biologique, mais une obligation sociale dont le respect met en jeu l'ordre social dans son ensemble. Lorsque les femmes occupent dans le couple des situations supérieures à celles des hommes, cette supériorité ne conduit pas à une inversion des rôles domestiques, car elle risquerait d'affecter trop violemment l'identité du conjoint. Il en résulte des parades qui vont consister à relativiser les différences ou à mettre à distance l'univers professionnel afin qu'il empiète le moins possible sur l'univers privé. Ainsi, la rivalité entre hommes et femmes est évitée ou tempérée. Plus encore, dans ces couples, les femmes sont réticentes à laisser s'affirmer leur supériorité (Guichard-Claudic Y., Testenoire A., Trancart D., « *Distances et proximités conjugales en situation d'homogamie et d'hétérogamie* »). Ainsi, rôles domestiques et rôles professionnels tendent à s'ajuster les uns aux autres. Lorsque la mobilité professionnelle exige une mobilité géographique, à niveau socioprofessionnel identique, par exemple dans le cas des cadres bancaires, les femmes renoncent plus souvent. Leur investissement professionnel est moins individualisé, c'est-à-dire plus dépendant que celui des hommes (Bertaux-Wiame Isabelle, « *Conjugalité et mobilité professionnelle : le dilemme de l'égalité* », *Cahiers du Genre*, 2006/2 n° 41). La configuration reste la même dans les milieux populaires, la mobilité géographique des hommes (les « *déplacements* »), marque de leur autonomie, n'est matériellement possible que grâce à la sédentarisation de la femme, sans cesse rappelée à « *un devoir maternel* » et au « *spectre de la mauvaise mère* » (Testenoire Armelle, « *Éloignés au quotidien et ensemble Arrangements conjugaux en milieu populaire* », *Cahiers du Genre*, 2006/2 n° 41). Déjà, François de Singly avait repéré dans *Fortune et infortune de la femme mariée* (1987), de quelle manière la trajectoire professionnelle ascendante des époux pouvait être d'autant plus stimulée que le niveau de diplôme de l'épouse s'élevait. « *Le rendement du capital masculin est fonction du montant du capital féminin (...). L'hypothèse d'un effet proprement conjugal est validée : le mariage produit une association au sein de laquelle circulent les capitaux* ». Cette mobilisation des femmes en faveur de la réussite des époux emprunte des voies diverses selon les situations : généralement la prise en charge des contraintes matérielles est un élément systématique auquel s'ajoutent, pour les femmes disposant de dotations plus importantes, la mise à disposition de leurs ressources relationnelles et la formation d'aspirations plus élevées. De nombreuses observations témoignent des avantages dont bénéficient les hommes vivant en couple par rapport aux autres : leur taux d'activité est plus élevé, leur taux de chômage est 2,5 fois plus faible, ils connaissent moins souvent un chômage de longue durée. Ces écarts persistent même lorsque sont contrôlés les effets de structure (niveau de diplôme, présence d'enfants, etc.). (Vincent Biousque, Stéphanie Govillot, « *Les couples sur le marché du travail* », *France, portrait social* - Insee Références - Édition 2012). Faut-il tirer de ces constats que « *c'est sans doute à la famille que revient le rôle principal dans la reproduction de la domination et de la vision masculines* » ? N'est-ce pas dans la famille « *que s'impose l'expérience précoce de la division sexuelle du travail et de la représentation légitime de cette division garantie par le droit et inscrite dans le langage* » ? (P. Bourdieu, *La domination masculine*, p. 117, 1998). L'observation du partage des tâches parentales semble fortement nous le suggérer. Le moindre investissement des pères est systématique et lorsqu'il s'atténue, leur participation ne porte que sur les activités les moins féminines (accompagnement des enfants dans les déplacements, loisirs). Il existe certes plusieurs modèles d'implication des

pères allant du « *traditionnel* » à « *l'égalitaire* ». De même, l'implication des pères varie selon un ensemble d'effets : effet de génération, effet d'âge, effet cycle de vie, « effet couple » (père seul), effet enfant ou encore selon le type de profession, les horaires de travail, etc. Mais, il reste que « *la naissance d'un nouvel enfant ne conduit pas systématiquement les pères à prendre davantage part aux activités parentales (...). L'autonomie acquise par les enfants apparaît plus souvent comme un des facteurs de la redistribution des tâches parentales et plus particulièrement de la mise en retrait des pères par rapport aux mères. L'allègement des charges ne profiterait donc pas autant aux mères qu'aux pères. En effet, dans les couples où les tâches sont avant tout prises en charge par les mères, les pères ne s'investissent pas davantage alors même que, dans les couples où les tâches sont mieux réparties, les pères se désengagent plus souvent* ». Finalement, si la plus grande participation des femmes au marché du travail entraîne quelques arrangements, la conclusion reste claire : « *l'égalité des carrières professionnelles constitue une condition nécessaire, mais non suffisante, au partage entre les parents des activités parentales. Les politiques sociales et familiales désireuses de promouvoir une égale présence des parents auprès des enfants ne peuvent passer sous silence ce résultat commun à différentes études* » (Carole Brugeilles, Pascal Sebille, « *Partage des activités parentales : les inégalités perdurent* », ***Politiques sociales et familiales***, n° 103, 2011). L'inégalité de l'implication des pères et des mères traduit deux idées. D'abord, un moindre investissement indique une moindre valorisation de ces activités et de leur signification sociale. Elles sont donc secondaires dans les représentations sociales. Or, comme Maurice Halbwachs l'a montré, les représentations sociales expriment les caractéristiques de la position sociale d'un groupe, en l'occurrence ici le groupe des hommes. Les activités parentales ne sont pas encore suffisamment perçues par les hommes comme le lieu d'une réalisation sociale et d'un épanouissement personnel. Si l'on peut parler d'une relative masculinisation des rôles féminins, la féminisation des rôles masculins est fortement bornée. Ensuite, le maintien d'un partage inégal, par sa répétition, sa régularité et sa dimension d'autorité, exerce des effets de socialisation importants qui contribuent à la prégance et à la reproduction de ces conduites.

(c) Pour Erving Goffman, c'est dans l'interaction, trame de la vie sociale que s'élabore et se reproduit l'ordre social. Dès les premières pages de ***L'arrangement des sexes*** (2002, 1^{ère} éd. 1977), il précise l'actualité de la problématique du rapport entre les genres : « *Comment se fait-il que, dans la société moderne, les différences biologiques aussi peu pertinentes en viennent à prendre une telle importance sociale ?* » Au cours de ces dernières décennies, la tendance à l'alignement des situations professionnelles des femmes sur celles des hommes a réduit les spécificités liées à l'appartenance de sexe, mais pourquoi celle-ci conserve-t-elle une « *telle importance sociale* » ? On sait que pour Goffman l'« *ordre de l'interaction* » est le modus operandi sans lequel aucune régulation sociale ne pourrait s'exercer. Si un ordre social peut effectivement s'imposer, c'est parce que concomitamment à l'exercice de contraintes sociales sous forme de normes, se constituent les identités individuelles et se sacralise la face de chaque individu. Mais, l'articulation entre le niveau microsociologique et le niveau macrosociologique relève, selon Goffman, d'un « *couplage flou* », il n'y a pas de strict déterminisme entre les deux niveaux. Dans ***L'arrangement des sexes***, il donne l'exemple de l'homme qui se montre serviable envers une femme en allumant sa cigarette ou en lui proposant de porter son bagage, conduites qui reviennent à rappeler la supériorité des hommes sur les femmes et à perpétuer leur domination sociale. De même aujourd'hui, la reconnaissance d'un principe d'égalité entre hommes et femmes pousse à adopter des attitudes conformes à ce dernier. Mais, cette conformité peut s'accommoder de conduites plus ou moins adéquates à ce principe d'égalité. Or, au niveau macrosocial, on trouve

encore, institué « hors de nous certaines façons d'agir et certains jugements qui ne dépendent pas de chaque volonté particulière prise à part. (...) On peut en effet, sans dénaturer le sens de cette expression, appeler institution, toutes les croyances et tous les modes de conduite institués par la collectivité ; la sociologie peut alors être définie : la science des institutions, de leur genèse et de leur fonctionnement. » (E. Durkheim, *Les règles de la méthode sociologique*, 1895). Cette articulation entre le microsociologique et le macrosociologique peut être illustrée à partir des enquêtes de Jean-Claude Kaufmann consacrées aux relations au sein du couple (*La trame conjugale. Analyse du couple par son linge*, 1992). Kaufmann développe une analyse microsociologique à partir d'entretiens fouillés. Il observe que dans les couples contemporains les rapports entre conjoints sont évidemment bien plus égalitaires qu'ils ne l'étaient par le passé. Comment se répartissent alors les tâches domestiques ? Du fait, des rapports égalitaires, celles-ci font l'objet d'une négociation à travers laquelle on recherche un partage équitable conforme donc à l'idée de justice dans la répartition des rôles au sein du couple. Cependant, que se passe-t-il concernant les choses de la vie domestique ? Les hommes et les femmes n'entretiennent pas avec elles le même rapport du fait de leur socialisation. Les femmes prêtent plus d'attention à l'ordre ménager, à la propreté, au soin, etc. Le jugement social quant à la tenue du foyer les responsabilise en premier lieu. De même, elles ont eu, au cours de leur enfance et de leur jeunesse, l'occasion ou l'obligation de s'y consacrer davantage que les hommes. Par conséquent, lorsque la répartition des tâches se négocie au sein du couple, ces différences d'attentes, de contraintes, d'exigence et de compétence font que les femmes sont poussées à effectuer plus de tâches domestiques ou, en tout cas, certaines tâches domestiques bien particulières (nettoyage, linge, repassage, etc.). Cette disjonction entre la progression de la reconnaissance du principe d'égalité entre femmes et hommes et les écarts dans les pratiques tient aussi au fait que, comme le souligne Maxime Parodi, « au-delà de l'accord de principe sur l'égalité entre les sexes, (...) il y a donc encore matière à se disputer sur les applications de ce principe » et qu'en conséquence, « l'égalité peut en effet s'entendre de plusieurs manières » (Parodi Maxime, « Les discriminations entre les hommes et les femmes au prisme de l'opinion », *Revue de l'OFCE*, 2010/3 n° 114). Ainsi, quatre attitudes différentes peuvent être recensées. S'opposent ceux qui considèrent ces différences comme conformes à un ordre naturel et ceux qui rejettent un tel ordre. Se distinguent encore, ceux qui dénoncent les stéréotypes sur lesquels reposent les divisions sexuées et ceux qui tout, en les déplorant, acceptent des accommodements. Au total, les représentations se modifient, mais non sans résistances qui entravent l'évolution des pratiques.

* * *

Conclusion.

Le développement de l'activité professionnelle féminine occupe une place centrale dans la dynamique d'égalisation des rapports entre les femmes et les hommes, car il contribue à l'émancipation économique des femmes, rehausse leur autonomie matérielle, étoffe et consolide leur statut social, stimule leur carrière scolaire, élargit leur accès à la sphère publique tout comme leur participation à l'action politique, et recompose finalement le système de normes et de valeurs sur lequel reposent les représentations, la socialisation et les rapports sociaux. Cependant, la place des femmes dans le monde du travail, leurs conditions d'emploi et de rémunération révèlent encore bien des résistances face auxquelles les politiques publiques, de plus en plus soucieuses d'égalité, ne parviennent pas toujours à leurs fins. Le genre comme principe de division sociale apparaît ainsi encore particulièrement prégnant. Au-delà des nombreux redéploiements des rapports de genre au cours de ces dernières décennies, ces derniers restent inégaux et manifestent la persistance de formes multiples de domination matérielle et symbolique.

Il apparaît que les propos que tenait, il y a maintenant plus de quatre-vingts ans, Marcel Mauss conservent leur actualité. « *La division par sexe est une division fondamentale, qui a grevé de son poids toutes les sociétés à un degré que nous ne soupçonnons pas. Notre sociologie, sur ce point, est très inférieure à ce qu'elle devrait être. On peut dire à nos étudiants, surtout à celles et à ceux qui pourraient faire des observations sur le terrain, que nous n'avons fait que la sociologie des hommes et non pas la sociologie des femmes, ou des deux sexes* » (« *La cohésion sociale dans les sociétés polysegmentaires* », Bulletin de l'Institut français de sociologie, n°1, 1931, in M. Mauss, *Œuvres*, Minuit, 1968). La connaissance des conséquences des rapports sociaux de sexe est la condition première de leur reflux. Gageons que la sociologie du genre y contribue.

3.4. Exemple de « bonne » copie

*En 1893, dans *De la division du travail social*, E. Durkheim décrit autant qu'il promeut le confinement de la femme dans la sphère domestique. En effet, selon lui, les sociétés différenciées doivent appliquer le principe de la division des tâches et c'est à l'homme qu'il revient de d'occuper la sphère professionnelle, ce qui légitime son autorité au sein de la famille. Rôles féminins et rôles masculins se complètent dans un rapport hiérarchisé, entre sphère productive et sphère reproductive. L'exclusion des femmes du travail est donc au principe de leur subordination dans la famille, et plus globalement, dans la société. Plus d'un siècle après, cette vision semble appartenir à une époque révolue : les femmes ont massivement investi la sphère productive, passant de 32% de la population active en 1962 à 48% aujourd'hui. Mais cette montée de l'activité féminine a-t-elle été suffisante pour mettre un terme à toute différenciation voire hiérarchisation entre hommes et femmes ?*

*On peut en première approximation définir le genre comme le « sexe social » d'un individu, c'est-à-dire comme la « construction sociale de la différence des sexes » (M. Guichard-Claudic et alii, *L'inversion du genre. Quand les métiers masculins se conjuguent au féminin... Et réciproquement*, 2008). Les rapports entre les genres renvoient donc aux relations qu'entretiennent les individus appartenant au groupe « hommes » et « femmes » et peuvent induire différenciation voire hiérarchisation, à des degrés divers. La transformation de ces rapports implique donc le passage de la différenciation à la hiérarchie, l'inverse ou encore un changement de degré au sein de ces deux termes. Ces rapports se déclinent dans l'ensemble des sphères sociales : travail, famille, politique, institution scolaire, sociabilités amicales... On distinguera également le niveau des pratiques et celui des déclarations, car un décalage temporel peut exister entre les deux.*

*L'activité professionnelle renvoie de manière large à l'emploi et au métier occupé. Sa centralité dans la vie des individus et des sociétés contemporaines n'est plus à démontrer. M. Weber a montré dans *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme* en 1905 comment le travail était devenu, à la suite de la réforme protestante, une obligation morale. Source d'identité qui se sécularise progressivement. Ainsi le travail, à partir du XVIIIe siècle notamment, n'est plus ce qui définit la classe des pauvres, mais au contraire la source de toute richesse. Le travail est ce par quoi l'homme se fait et affirme son humanité selon Hegel. Centralité et valorisation du travail donc. Il s'agit ici en quelque sorte de se demander si la fin du monopole masculin du travail est un élément nécessaire et suffisant pour amener à l'égalisation des rapports de genre, si le travail féminin contribue à briser les stéréotypes de genre ou au contraire à les reconduire.*

L'activité professionnelle féminine étant une notion large dans sa définition comme dans ses implications, il faudra non seulement rendre compte de l'évolution des rapports entre les genres du fait de l'augmentation quantitative de l'emploi féminin, mais aussi dans le type d'emploi occupé sur un plan plus qualitatif. De même il faudra intégrer les possibles distinctions entre qualifications, la gestion du personnel, les perspectives de carrières, en ce que ces éléments peuvent produire et reproduire des différences entre les sexes. Seront également analysées les évolutions juridiques, c'est-à-dire la marche vers l'égalité professionnelle en ce qu'elles ont pu contribuer à l'atténuation de la hiérarchisation, mais non à sa disparition. De ce fait, il faudra rendre de compte de la production de nouvelles inégalités de genre dans la sphère mixte du travail lui-même.

Ainsi, comment comprendre que l'arrivée massive des femmes sur le marché du travail n'ait pas fait disparaître toute hiérarchisation dans les rapports entre les genres, dans les différentes sphères de l'activité sociale ?

Si l'arrivée massive des femmes sur le marché du travail semble conduire à une relative égalisation des rapports entre les genres (I), les spécificités de l'activité professionnelle féminine (type d'emploi, chômage, temps partiel) peuvent être une source de recomposition de la hiérarchisation des rapports entre les genres (II).

* * *

La féminisation de l'emploi global semble agir dans le sens d'une égalisation des rapports entre les genres. Nous montrerons que l'égalité juridique et l'augmentation du nombre de femmes sur le marché du travail ont permis une indépendance financière des femmes, donc une autonomie croissante (1), ce qui a contribué à remettre en question l'idéologie de la complémentarité et la tutelle maritale dans la famille (2) ; bien que les effets sur les pratiques au sein de la conjugalité semblent moins nets et ne peuvent être évalués « toutes choses égales par ailleurs ».

*La féminisation de l'activité marque, durant la deuxième moitié du XXe siècle un alignement du taux d'activité (rapport entre nombre d'actifs et population totale) des femmes sur celui des hommes : celui des femmes est de 46% en 1962, de 55% en 1980 et de 61% en 2000. Entre ces trois dates, le taux d'activité des hommes décroît et passe de 92% à 82% puis finalement 74% en 2000. Le travail des femmes est reconnu à partir de la deuxième moitié du XXe siècle. En effet, on peut dire avec S. Schweitzer que « les femmes ont toujours travaillé » comme l'indique le titre de son ouvrage paru en 2002. Selon elle, femmes d'agriculteurs et d'artisans exerçaient déjà un travail, mais qui n'était pas pris en compte dans les outils statistiques. La féminisation de l'activité marquerait dès lors la montée de l'emploi salarié avec comme conséquence l'aplanissement des différentes conditions pensées dans un continuum différencié, dans le cadre de la « société salariale » (R. Castel, *Les métamorphoses de la question sociale. Chronique du salariat*, 1995). L'extension de la condition salariale serait alors à l'origine d'une atténuation des différences entre les genres, en ce que le statut juridique des emplois se rapproche.*

La féminisation de l'activité est d'ailleurs concomitante de la progressive reconnaissance de l'égalité professionnelle. Les lois concernant le travail des femmes suivent un triple enchaînement historique : protection dans une perspective paternaliste, autonomie et égalité. En 1907, les femmes acquièrent le droit de disposer librement de leur salaire puis dès 1920 leur accès à un syndicat peut être décidé sans l'aval du père ou du mari. Le principe d'égalité apparaît dans le préambule de la Constitution de 1946 (« la loi garantit à la femme, dans tous les domaines, des droits égaux à ceux de l'homme ») mais les transcriptions concrètes ne sont appliquées qu'à partir de 1965, date à laquelle les femmes peuvent choisir librement leur emploi. En 1972, une loi interdit les offres d'emplois sexistes et en 1975 l'égalité de rémunération est reconnue pour un « même travail » ou « travail à valeur égale ». En 1983, la loi Roudy reconnaît l'« égalité professionnelle », notion plus large que l'égalité de rémunération. Deux autres lois suivent et contribuent à l'égalisation de rapports entre hommes et femmes : 2001, obligation de parité dans les instances de représentation du personnel et 2011, loi imposant un quota de 20% (40% dès 2017) dans les conseils d'administration. La loi estompe donc progressivement les différences légales entre hommes et femmes sur le

marché du travail, ce qui contribue à ce que M. Maruani, *Les nouvelles frontières de l'inégalité. Hommes et femmes sur le marché du travail*, 1998, nomme la « double homogénéisation » des courbes d'activité sur la durée de la vie : des femmes avec des hommes et des femmes entre elles dans les différents pays européens. La courbe a une crête signalant une hausse de l'activité jusqu'au premier enfant (25 ans environ) et elle disparaît progressivement des pays du sud de l'Europe ; elle reste légèrement visible en Espagne. La courbe dite « bimodale » marquait la baisse de l'activité féminine à la suite du premier enfant puis une reprise de l'activité vers 40 ans : on l'observait en France dans les années 1960 et elle reste visible de manière atténuée au Danemark aujourd'hui. La courbe qui domine aujourd'hui en Europe est dite en « U inversé », celle qui s'applique également aux hommes dans laquelle l'activité croît à partir de 20 ans pour ne diminuer ensuite qu'au moment de la retraite. La levée des verrous juridiques conjuguée à l'arrivée massive des femmes sur le marché du travail, selon des courbes d'activités similaires à celles des hommes, a donc contribué à relativiser la hiérarchisation des rapports entre les genres, ainsi qu'à rapprocher les expériences quotidiennes et les perceptions elles-mêmes de la hiérarchie des genres.

En effet, c'est sur la base de l'exclusion des femmes de la sphère du travail que s'était appuyée la dévalorisation symbolique du groupe des femmes. On pourrait d'ailleurs souligner avec A. Fouquet, « l'invention de l'inactivité », 2004, qu'une femme inactive ayant trois enfants effectue environ 40 heures de tâches domestiques hebdomadaire, ce qui montre combien le travail ménager n'est pas considéré comme du travail. L'activité professionnelle des femmes, croissante sur un plan quantitatif, apparaît donc comme un principe de valorisation des femmes. Elle montre en quelque sorte que le confinement des femmes dans l'espace du ménage était une construction sociale contingente et arbitraire, et non un fait de nature, comme aurait pu l'annoncer A. Comte. Pour ce dernier, comme pour E. Durkheim à sa suite, femmes et hommes sont dans un rapport de spécialisation et de subordination. Plus près de nous, T. Parsons, avec R. Bales, reprend ce schéma : l'homme joue le rôle du « leader instrumental », il s'occupe de l'approvisionnement du ménage, ce qui justifie son autorité, et la femme joue le rôle du « leader expressif », s'occupant principalement de la socialisation des enfants (« Family, socialization and interaction process », 1955). L'activité féminine agit donc comme un puissant facteur de subversion de cette idéologie de la complémentarité. J. Rennes, *L'idée de nature*, 2007, a d'ailleurs pu montrer que, concernant la levée des obstacles juridiques à la féminisation des professions prestigieuses, cette idée de « fondement en nature » était très présente parmi les défenseurs du monopole masculin, tandis que les partisans de l'ouverture aux femmes s'appuyaient sur l'idée d'une « commune humanité » pour faire apparaître une inégalité illégitime.

Invalidant la thèse des inégalités naturelles entre les sexes, l'activité professionnelle féminine contribue, par contrecoup, à égaliser les rapports sociaux au sein de la famille. On remarque que la hausse particulièrement forte du taux d'activité des femmes de 25-40 ans (c'est-à-dire au moment où elles deviennent mères) a pu jouer en ce sens. Aussi, et même si d'autres facteurs interviennent on peut sans doute mettre en partie au crédit de la hausse du travail des femmes le recul de l'âge du premier mariage pour les femmes qui passe de 22 ans dans la décennie 1980 à 29 ans à la fin des années 2000. De manière générale, la carrière féminine contribue à questionner l'autorité du mari, et cette évolution est progressivement actée par la loi. Les décisions au sein du couple sont de plus en plus prises conjointement, comme le montrent F. De Singly et M.

Glaude dans « L'organisation domestique. Pouvoir et négociation » en 1986. Ils mènent une enquête par questionnaire auprès de 5000 ménages pour observer en pratique qui, dans le couple, prend les décisions. Ils distinguent « pouvoir d'orchestration » et « pouvoir d'exécution », c'est-à-dire les décisions sur les grandes orientations du couple et celles sur les éléments techniques ou de mise en œuvre de moindre importance. Or ces derniers remarquent que dans la « structure majoritaire », le pouvoir d'orchestration est majoritairement partagé. Mais la structure décisionnelle est-elle la même quelles que soient les professions des hommes et des femmes ?

Il semble que non. La modification des rapports entre les genres au sein de la famille ne peut donc s'apprecier toutes choses égales par ailleurs, quelles que soient les professions du mari et de la femme. En effet, F. De Singly et M. Glaude notent que plus l'écart entre les situations professionnelles du mari et de la femme est important et plus la femme se retrouve dépossédée de tout pouvoir de décision et se retrouve confinée dans la sphère de la cuisine (ce qu'ils nomment « femme employée »).

Ainsi ils remarquent qu'au sein du pouvoir d'exécution, les différentes tâches restent globalement genrées : l'homme s'occupant de l'approvisionnement du ménage, la femme des tâches domestiques et le partage est observé pour l'administration du ménage. Si la montée de l'activité professionnelle féminine a pu contribuer à modifier les représentations entre les rôles sociaux sexués au sein du couple, les pratiques elles, semblent connaître une inertie plus importante. C'est notamment ce qu'observe L. Ricroch, (« En 25 ans, moins de tâches domestiques pour les femmes, l'écart de situation avec les hommes se réduit », 2012). En 2011, l'écart dans les tâches domestiques entre hommes et femmes est de 1 heure 48 minutes. Les femmes en font une heure de moins qu'en 1999. Certains ont donc pu évoquer une « double journée de travail ».

Aussi puisque femmes et hommes ne sont plus hiérarchisés (ou de manière moins nette) entre sphère productive et sphère reproductive du fait de l'activité professionnelle des femmes, se pose le problème de la reconnaissance des tâches effectuées. En effet, selon J.-K. Kaufmann, La trame conjugale. Analyse du couple par son linge, 1997, les femmes restent dotées d'un « capital négatif », du fait de socialisations qui restent différenciées et qui les accoutument bien plus que les hommes aux tâches domestiques. Dès lors si le travail des femmes dénature les différences de tâches entre hommes et femmes, mais que ce sont les femmes qui massivement continuent à les effectuer, il y a désormais impossibilité de reconnaître le travail qui est fait, ce qui peut générer certaines frustrations.

L'arrivée massive des femmes sur le marché du travail contribue donc à une certaine égalisation dans les rapports sociaux entre hommes et femmes. Mais un certain décalage a pu apparaître entre des représentations qui évoluaient vers une certaine indistinction entre les genres et des pratiques, notamment dans la famille, encore massivement genrées. Aussi a-t-on jusqu'à présent envisagé l'emploi féminin dans sa globalité. Mais il est possible de s'interroger : les spécificités de l'emploi féminin ne contribuent-elles pas à une recomposition, plutôt qu'une disparition de la hiérarchie dans les rapports de genre ?

* * *

Travail féminin et travail masculin ne sont pas indifférenciés. Il s'agit donc désormais de montrer en quoi les spécificités des professions féminines contribuent à produire et reproduire des rapports hiérarchisés entre les genres. Nous montrerons que la féminisation de l'activité professionnelle s'est accompagnée d'une double ségrégation entre les genres, horizontale et verticale contribuant à certains égards au renforcement de la hiérarchie du genre (1) ; de la même manière que chômage (et donc droits sociaux) et temps partiels sont spécifiques selon les hommes et les femmes (2) et que la coprésence au travail semble insuffisante à réduire les hiérarchies de genre, surtout si l'on observe que l'indistinction est plutôt un repoussoir et donc contribue à crispier les identités genrées (3).

Les femmes, en entrant sur le marché du travail, n'ont pas investi l'ensemble des emplois disponibles. Au contraire, seuls certains emplois ont été privilégiés, de sorte qu'en 2010 les femmes représentent 55% de la main d'œuvre dans le secteur tertiaire, 30% du secteur industriel et 30% du secteur agricole. Certains emplois restent associés à une identité de genre : les femmes sont 83% des caissiers, 88% des infirmiers, 92% des aides-soignants, 96% des secrétaires de direction et 99% des assistants maternels. Les stéréotypes de genre ont donc pu être accentués par l'investissement par les femmes de professions apparemment dans la lignée des qualités « naturelles ». C'est ce qu'observe dès 1966 M. Guilbert, « Les fonctions des femmes dans l'industrie » : puisque les femmes sont employées pour des qualités qu'elles acquièrent dans la famille et non par un diplôme (dextérité, capacité à faire plusieurs tâches en même temps), les savoir-faire des femmes sont à la fois « perçus et niés ». J. Pinto fait le même constat en 1990 dans son article « Une relation enchantée. La secrétaire et son patron » : la secrétaire est employée pour son savoir-faire naturel et sa discrétion, pour des qualités associées à son statut de femme et non à ses qualifications. Dans cette mesure l'activité féminine a pu renforcer une certaine ségrégation entre les sexes et donc contribuer au maintien de rapports de genre différenciés. Les femmes sont d'ailleurs presque absentes de certaines professions, elles représentent 15% des techniciens de l'informatique, 13% des pompiers, gendarmes et policiers et 3% des ouvriers non qualifiés du bâtiment. Cette ségrégation horizontale est renforcée par un effet de nomenclature dans les outils statistiques, lié selon T. Amossé, (« Professions au féminin : représentation statistique, construction sociale », 2004), à une plus faible syndicalisation des femmes. En moyenne les professions féminines sont trois fois moins nombreuses et comptent trois fois plus de personnes. Le type de métier investi, comme les métiers du « care » par exemple ont donc pu contribuer à renforcer la différenciation entre les genres.

La ségrégation horizontale se couplant à une ségrégation verticale, les rapports de genre se trouvent différenciés mais aussi hiérarchisés. On remarque par exemple que les femmes représentent 80% des instituteurs, 58% des professions du secondaire, mais 40% des maîtres de conférence et 22% des professeurs d'université. La fin du monopole de l'emploi par les hommes n'a donc pas entraîné la disparition de toute domination masculine. Ainsi, si l'on regarde les métiers politiques, on peut observer que seuls 26,9% des députés sont des femmes depuis 2012 (contre 12,9% en 1997). Mais plus dans le détail, l'analyse de C. Achin, « Un métier d'hommes ? La représentation du métier de député à l'épreuve de sa féminisation », 2005, montre à partir de l'étude de 245 députées sur la période 1945-2000 que les deux-tiers sont des députées de « second rang », n'occupant aucune fonction particulière. Toujours dans l'Assemblée, on note que les commissions les plus prestigieuses (finances par exemple) sont principalement composées d'hommes, alors que certaines commissions de moindre importance semblent « par

nature » féminines (culture, affaires sociales, santé...). De sorte que la levée des interdits juridiques et la féminisation de l'activité professionnelle ont pu s'accompagner d'un maintien de rapports hiérarchiques entre les hommes et les femmes, du fait de cette double ségrégation, horizontale et verticale.

Dans une perspective proche, l'analyse du chômage et des « formes particulières d'emploi » montre la reconduite de rapports hiérarchisés entre hommes et femmes. Lorsqu'il est question du chômage féminin, l'analyse doit intégrer les États-providence dans la manière dont ils différencient ou non les hommes et les femmes. Deux études ont été menées sur le sujet : celle de J. Lewis, « *Women and Social Policies in Europe. Work, Family and the State* » en 1993 et celle d'A. Orloff « *Gender and the Social Rights of Citizenship : the Comparative Analysis of Gender Relations and Welfare States* » paru la même année. La manière dont les droits sociaux sont attribués, sur une base individuelle ou familiale, contribue à favoriser ou non l'activité féminine. Trois modèles sont distingués : « *one bread winner* » qui favorise l'activité exclusive de l'homme, « *two-bread winners* » favorisant l'activité des deux conjoints et le modèle dit « *parental* », intermédiaire. Ainsi, les conditions d'inscription au chômage sont plus restrictives pour les femmes au Royaume-Uni, ce qui à la fois les empêchent de travailler et les exclut de la comptabilité du chômage. Or pour reprendre les termes de M. Maruani dans l'ouvrage déjà cité, « le chômage n'est pas l'inverse de l'emploi mais l'envers du droit à l'emploi ». Cette distinction est donc variable selon les pays et s'est peut-être atténuée en France où le chômage féminin est aujourd'hui de 9,7% contre 9,8% pour les hommes.

Le temps partiel est un phénomène féminin, quel que soit le pays étudié. En Europe, 9,0% des hommes sont à temps partiel contre 32,5% des femmes. En France les chiffres sont de 6,9% pour les hommes et de 30% pour les femmes. On remarque qu'en France, mais aussi en Belgique, le temps partiel est ce qui a contribué à éloigner les femmes de la norme d'emploi. Il apparaît dans les années 1980, notamment sous l'impulsion donnée par les pouvoirs publics (seules 15% des femmes étaient à temps partiel dans la décennie 1970). Or selon N. Cattanéo, *Le travail à temps partiel : un rêve ou un cauchemar ?*, 1995, loin de permettre de concilier vie familiale et professionnelle, le temps partiel rend souvent plus difficile la coordination entre ces deux sphères. En cela il participe au maintien de rapports hiérarchisés. Aussi faut-il nuancer cet effet de renforcement de la hiérarchie qui n'est pas observable partout en Europe : ainsi dans les pays nordiques, le temps partiel est associé à des droits sociaux plus importants et facilite effectivement l'harmonisation des sphères professionnelle et familiale pour les femmes. La gestion du personnel peut elle-même, lorsqu'elle opère des distinctions entre hommes et femmes, favoriser le maintien de rapports hiérarchiques entre hommes et femmes. Ainsi l'étude de I. Bertaux-Wiame, « *Conjugalité et mobilité professionnelle : le dilemme de l'égalité* », 2006, sur 40 cadres bancaires, montre que les employeurs intègrent la plus faible mobilité spatiale des femmes, pourtant associée à une mobilité sociale, de sorte qu'elles « s'auto-limitent » et ne proposent la mobilité qu'aux hommes. D. Kergoat dans « *division du travail et rapports sociaux de sexe* » en 2000 évoque de ce fait des « *nomadismes sexués* » : géographique pour les hommes, temporel pour les femmes.

Il nous faut enfin étudier les effets de la « mixisation » sur les rapports entre les genres. On observe tout d'abord une asymétrie. Ainsi que l'indique M. Guichard-Claudic et alii dans l'ouvrage déjà cité, les femmes peuvent tarder à entrer dans un emploi du fait d'une « auto-limitation » elle-même liée à des normes de genre. A l'inverse, quand les hommes investissent des professions féminines, il s'agirait plutôt d'une sorte de

déclassement ou de la saisie d'une opportunité. Cependant de manière plus globale, plutôt que de postuler comme P. Bourdieu, *La domination masculine*, 1998, que la féminisation d'une profession entraîne sa dévalorisation symbolique, nous rappellerons avec M. Cacouault-Bitaud et l'exemple des instituteurs que la féminisation de cette profession a été largement antérieure (années 1930) à sa dévalorisation (années 1960). C'est ce qu'elle indique dans son article « la féminisation d'une profession est-elle le signe d'une baisse de prestige ? », paru en 2001.

Mais si une profession qui se féminise ne se dévalorise pas, il n'en demeure pas moins que les hommes, face à cette féminisation mettent en œuvre des stratégies de résistance. Une approche interactionniste, attentive aux « micro-rites » peut montrer comment la coprésence, loin d'atténuer les différences, peut les cristalliser. Si l'indifférenciation fait office de repoussoir, c'est bien que la mixisation n'est en elle-même pas suffisante pour atténuer les différences de genre. Si le genre est pris non plus comme ce qui est produit par les sexes, mais comme ce qui les précède (« l'appareil de production et d'institution des sexes eux-mêmes » écrit J. Butler dans *Troubles dans le genre*, 1990), alors on saisit que la coprésence peut au contraire exacerber les « parades de genre » (E. Goffman, « L'arrangement entre les sexes », 1977). D. Kergoat a même pu montrer dans un travail collectif (*Au labeur des dames. Métiers masculins, emplois féminins*, 1989) que l'arrivée des femmes dans une entreprise d'imprimerie avait conduit les hommes à se mettre en grève pour que, sur le plan des qualifications et des rémunérations, soient distingués métiers de typographe et de claviste.

* * *

Ainsi, si la massification de l'activité féminine a pu contribuer une certaine égalisation des rapports entre les genres, appuyée par la proclamation de l'égalité juridique, il faut cependant remarquer que les spécificités des emplois féminins ont conduit au maintien voire à la reconfiguration des différenciations entre hommes et femmes.

Aussi si certains effets sociaux sont visibles au sein de la famille, il semble, selon C. Fontanini, (« *Les manuels de lecture du CP sont-ils toujours sexistes ?* », 2007) et C. Brugeilles (« *Le sexisme au programme* », 2009) que la salarisation massive des femmes ne soit toujours pas visible au sein des programmes de lecture, reproduisant le schéma de la complémentarité, inscrivant les hommes dans la sphère productive et les femmes dans la sphère reproductive.

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

Jury : Jean-Claude Daumas, Claire Zalc

Les membres du jury ont corrigé cette année 63 copies (46 en 2013 ; 57 en 2012 ; 64 en 2011), ce qui marque une inversion de tendance pour cette option qui connaissait une désaffection constante.

Sujet : « **Emprunter pour consommer en France de la Révolution aux années 1980** »

4.1. Distribution des notes

63 candidats, soit près de 30% des présents pour cette option (26% en 2013 et 38% en 2012).

Note	candidats	effectif cumulé
1 à 3	16	16
4 à 7	21	37
8 à 10	11	48
11 à 13	9	57
14 et 15	3	60
16 et +	3	63

Moyenne générale : 7,05/20 (7,55 en 2013 ; 8 en 2012 ; 7,86 en 2011)

Moyenne des admissibles : 9,56/20 (9,92 en 2013 ; 11,21 en 2012 ; 11,97 en 2011)

Note la plus basse : 01 (2 copies blanches) ; la plus haute : 18.

Note la plus basse parmi les candidats admissibles : 04.

4.2. Commentaires généraux sur les prestations des candidats

Le jury a eu à évaluer cette année 63 copies en histoire, dont deux copies blanches. Parmi elles, 16 ont obtenu une note inférieure ou égale à 3, en raison d'une inadéquation complète avec les normes d'une épreuve d'agrégation : hors sujet, développements farfelus, orthographe catastrophique, absence de plan, aucune connaissance ni référence bibliographique...

Le jury déplore aussi, pour une majorité de copies, notées de 4 à 9, la faiblesse de la réflexion problématique qui conduit à intégrer dans l'argumentation des développements complètement à côté du sujet concernant, entre autres, le crédit commercial et inter-entreprises ou encore l'endettement de l'Etat. Certains saisissent le sujet comme prétexte pour développer une histoire générale (et approximative) du système bancaire, ce qui ne relevait pas du sujet. Trop d'éléments centraux semblent ignorés par les candidat(e)s : le rôle du notaire a été bien trop souvent oublié ; de même la

vente à tempérament dans les grands magasins populaires ou chez les commerçants n'est que rarement mentionnée ; le crédit mis en place dans l'entre-deux-guerres par les firmes automobiles est fréquemment escamoté ; le crédit à la consommation assuré après 1945 par des sociétés comme Cofinoga ou Cetelem est évoqué de manière complètement allusive. Par ailleurs, la présence d'introductions fleuves (plus de 3 pages) et de conclusions indigentes a été sanctionnée.

En revanche, le jury a noté avec satisfaction la présence d'un lot de bonnes, voire de très bonnes, copies, témoignant d'un réel effort de réflexion, d'une bonne maîtrise de la bibliographie et de passages pertinents et originaux sur des exemples précis. Il convenait d'organiser la démonstration selon un plan chronologique (cf. corrigé plus bas) mais le jury a accepté tous les plans bien justifiés et qui permettaient de répondre à la question posée. Les (trop rares) copies qui ont fait l'effort de s'interroger sur le sens de la relation de crédit, de rendre compte des profils sociaux des emprunteurs (comme le suggérait l'infinitif dans la formulation du sujet) et de considérer les changements des modes de consommation ont été valorisées. De même, le jury a apprécié les développements sur des exemples précis et bien choisis dans l'historiographie comme par exemple le Mont de Piété de Rouen, ou encore les abonnés de Dufayel.

4.3. Proposition de corrigé

« On ne prête qu'aux riches », proclame le dicton. Voilà bien une assertion à discuter, en particulier pour la période bicentenaire allant de la chute de l'Ancien Régime à l'avènement de la financiarisation généralisée de la société française. L'opération financière qui consiste à solliciter auprès d'un interlocuteur une somme – pas toujours importante d'ailleurs – pour satisfaire un besoin ou profiter d'une « bonne occasion » conserve certes une dimension pérenne, mais au-delà de ces permanences à rappeler, il convient également de signaler les innovations que connaît cette relation particulière.

Une triple interrogation s'impose dès lors, propre à en saisir les contours. En premier lieu, celle qui place au centre de la réflexion le couple formé par le créancier et le prêteur, mais dont les figures évoluent dans le temps, de l'incarnation du prêteur à l'anonymat d'une plateforme téléphonique : qui sont-ils ? où les rencontre-t-on (à la campagne, au village, à la ville) ? comment ces deux « partenaires » entrent-ils en contact ? comment évoluent-ils socialement et institutionnellement ? quelles relations entretiennent-ils ? Vient ensuite la transaction qui les réunit, permettant à de l'argent (en numéraire puis progressivement dématérialisé) de changer de main, mais selon des modalités (montant, garanties exigées et offertes, intérêt réclamé et servi, durée de remboursement) qui changent radicalement en quelque 200 ans. Reste enfin à étudier les caractéristiques du bien auquel on aspire et finalement devenu accessible, qu'il s'agisse de biens de première nécessité ou de consommation courante, de nature immobilière (de la terre à l'appartement) ou mobilière (de la TSF au véhicule automobile). Ce recours au crédit relève dès lors essentiellement de la sphère privée, plaçant hors champ tant la dette publique que les investissements des entreprises.

En somme, on entend observer la façon dont le « besoin » de crédit, permanent mais à la manifestation matérielle évolutive, rencontre une « offre » qui tend progressivement à se formaliser et à s'institutionnaliser, jusqu'à devenir une représentation pour partie iconique de la société de consommation.

Le temps long et les profondes évolutions que connaît la société française sur deux siècles poussent à privilégier un plan chronologique, permettant de mettre en évidence les évolutions de moyenne durée. Jusqu'à l'avènement de l'Empire libéral, c'est en effet le crédit interpersonnel et informel qui domine avant que des formes institutionnalisées de crédit ne prennent le relais, pour finalement s'imposer sous l'égide de l'État au lendemain de la Reconstruction d'après-1945. Les « Trente glorieuses » font enfin figure de « belles années » de la société de consommation.

I – L'AGE DU CREDIT INTERPERSONNEL ET INFORMEL (DES ANNEES 1790 AUX ANNEES 1860) :

On peut en premier lieu définir l'emprunt comme le recours à un tiers détenteur de capitaux, rendu nécessaire par la conjonction de l'absence ou l'insuffisance de ressources propres et une situation de précarité plus ou moins durable, ou de crise subite – et subie : un chômage durable, une maladie ou un deuil qui privent un individu ou une famille de revenus. Il peut également s'expliquer par une dépense imprévue ou plus simplement trop importante au regard des disponibilités du moment : les frais d'un mariage, la constitution d'une dot, le financement d'un remplacement militaire. Plus rarement enfin, l'emprunt sollicité s'inscrit dans une stratégie d'ascension sociale, dès lors qu'une occasion d'acquisition foncière se présente inopinément, alors que l'ensemble des liquidités se trouvent immobilisées dans le patrimoine de l'aspirant acquéreur.

Vers qui se tourner dès lors ? Vers ceux qui, proches ou pas, disposent des capitaux nécessaires : on pense en premier lieu à la parentèle, proche ou éloignée, mais aussi ceux avec lesquels on est en affaires, ceux qui vous offrent leurs services et/ou leur protection, ceux enfin qui font profession – légalement ou non – de prêter de l'argent. Une fois le prêteur identifié et sollicité, que lui offrir en garantie ? Avant tout ses biens propres, son patrimoine avant tout foncier, pour autant qu'on en détienne un, et tout au long du XIX^e siècle, c'est le prêt hypothécaire qui se trouve au cœur des opérations de ce type. Pour les autres, il convient de mobiliser la confiance, la morale et l'ensemble des liens qui tissent un réseau d'obligations réciproques.

C'est en particulier ce que mettent en lumière les travaux de L. Fontaine dans son ouvrage consacré à *L'économie morale* (2008). Dans l'espace social de l'Europe préindustrielle, elle examine le fonctionnement ordinaire des économies avant l'avènement de la révolution industrielle et le triomphe du libéralisme.

Face à la menace récurrente de la misère, les plus fragiles ne restent pas passifs et déploient des stratégies de survie très diverses. Le crédit irrigue la société tout entière, mobilisant des notions telles que l'« amitié », la réputation ou la confiance : le crédit personnel présuppose et noue tout cela à la fois. Dans un temps de précarité, les plus pauvres et les femmes en particulier, mobilisent tout un monde souterrain de circulations informelles qui soulignent qu'eux aussi calculent, échangent, négocient, entreprennent, quand bien même leurs « capacités » se trouvent contraintes. Pareil commerce ne serait pas possible sans un recours permanent au crédit et ce dernier recouvre des pratiques multiples : engagements de travail, crédit à la consommation,

maintien d'une relation de clientèle commerciale, entretien d'un réseau d'obligés. L. Fontaine souligne enfin le rôle des prêteurs de rue, et de toute la foule des intermédiaires, courtiers ou « revendeuses à la toilette » qui font commerce des habits ; le prêt sur gage, s'il est condamné par les autorités, est omniprésent car répondant à un besoin pressant. En somme, tout le monde emprunte et tout le monde prête, en particulier dans le commerce alimentaire, où chacun attend d'être payé pour régler ses fournisseurs.

On repère enfin une intense circulation des dettes actives, qui donne lieu à un véritable marché et circulent comme du papier-monnaie. Le crédit est consenti ou octroyé, imposé ou requis. Il met en évidence les cercles concentriques des prêteurs potentiels : la famille, les amis, les voisins, les élites locales, des prêteurs étrangers, le tout s'inscrivant dans un système de garanties inversement proportionnelles à la force des liens personnels qui relie débiteurs et créanciers. L'endettement peut être ainsi délibérément prolongé pour conserver ce lien symbolique d'obligation qui cimente la relation sociale. Le crédit n'a donc pas seulement un rôle économique, mais aussi social : des prêts peuvent être accordés tout en sachant qu'ils ont peu de chances d'être remboursés ; il s'agit simplement pour le prêteur d'élargir une clientèle d'obligés.

Qu'en est-il du côté des débiteurs ? Si l'endettement est un trait majoritaire, il n'est pas forcément un signe ou un facteur d'appauvrissement, car au-delà de la nécessité économique, il marque l'appartenance à des réseaux de solidarités horizontales ou verticales, et apparaît donc comme un élément protecteur. La dette instaure un ensemble de droits et de devoirs réciproques qui cimentent l'appartenance à la communauté (c'est très net dans le monde paysan), ou bien à la clientèle d'un plus puissant ; en contrepartie du lien de dépendance, le créancier s'engage à assurer la survie de son débiteur et de sa famille. Derrière ces comportements, L. Fontaine repère l'influence de deux paradigmes structurants, deux économies politiques rivales. La première, d'essence aristocratique, repose sur une économie du don, fortement marquée par l'Ancien Régime, et qui se trouve concurrencée par la seconde, capitaliste ou marchande, fondée sur le calcul pusillanime, le profit commercial, et l'impersonnalité supposée de l'échange. Le basculement de l'une à l'autre s'opère lorsque la « crise » s'impose : à la Révolution, lors des disettes ou encore lorsque l'environnement économique et financier se trouvent profondément modifiés. Les réseaux d'interdépendance cèdent alors le pas devant un monde de relations anonymes et régies par le contrat.

Au XIX^e siècle, l'usure demeure un fléau récurrent, même s'il est avant tout connu par des sources littéraires relativement nombreuses : on pense au *Gobseck* d'H. de Balzac (1830), à *La petite fadette* de G. Sand (1849) ou encore à *L'usurier de village* d'A. Rolland et C. Bataille (1859). Rappelons tout d'abord que le phénomène consiste à prêter une somme à un taux considéré comme excessif, voire exorbitant, en tout cas au regard de loi. L'usure est en effet un délit à partir de la loi du 3 septembre 1807 qui fixe le taux d'intérêt légal en matière civile à 5% l'an (en matière commerciale, le taux est de 6% mais les monts de piété peuvent prêter jusqu'à 9 ou 12%). Cependant, à partir de 1857, le caractère délictueux du prêt d'argent à plus de 5% tombe en désuétude et le taux pratiqué par les banques ou les organismes de crédit s'avère fréquemment supérieur. L'infraction est du ressort du tribunal de simple police ou correctionnel : les peines fixées par le Code pénal de 1810 prévoient une contravention de police avec emprisonnement de 5 jours maximum ou pour les cas les plus graves, en cas de délit correctionnel, un emprisonnement de 6 jours à 5 ans. La loi du 3 septembre 1807 y ajoute une amende fixée à la moitié des sommes utilisées par l'usurier pour son négoce, peine aggravée en 1850 d'une possible peine de prison de 6 mois maximum.

Pour autant les affaires de ce type sont bien rares dans les archives judiciaires conservées : dans l'arrondissement de Rambouillet étudié par F. Chauvaud (*Études rurales*, juillet-décembre 1984), sur les 15 000 jugements rendus par le tribunal correctionnel entre 1820 et 1870, on ne trouve que 0,1% d'affaires relevant de la qualification d'usure. Et s'il y a plainte, elle n'est pas toujours suivie d'une instruction, d'une enquête, d'audiences, avec ses témoignages et son verdict ; et toutes les affaires ne se soldent pas par une condamnation, mais parfois par un acquittement ou une relaxe, ou par un appel. Les quelques affaires repérées permettent cependant de dresser un portrait-robot de l'usurier à l'œuvre : il ne s'agit presque jamais d'un cultivateur ou d'un journalier, d'un travailleur de la terre, mais plutôt d'un rentier, d'un propriétaire foncier, parfois d'un boutiquier, d'un commerçant ou d'un artisan rural. L'usure apparaît dès lors comme une activité parallèle, complémentaire à un métier principal et « honnête » et celui qui s'y livre dispose par ce biais de capitaux, de liquidités qu'il « met à disposition » de ceux qui en ont besoin. C'est le cas de Malnon, maître charpentier de son état, poursuivi pour délit d'usure en 1857. La saisie de son livre de comptes, sur lequel sont reportées 63 opérations financières permet d'observer que ses créanciers sont tous domiciliés dans les communes environnantes, le plus souvent de gros bourgs ou villages de moins de 500 habitants et donc sans aucune institution de prêt disponibles à proximité. Ils sont dans leur immense majorité des ruraux et à hauteur de 50% environ, des journaliers ou des cultivateurs, mais parfois également des beurriers, charretiers, cantonniers, meuniers, ... c'est-à-dire le petit peuple des campagnes en mal d'argent dans un espace rural en mal de liquidités. L'usurier est alors la seule source d'argent frais et rapidement disponible, qu'on vient solliciter en cas de besoin pour devenir sa « victime consentante » : les témoins reconnaissent volontiers que Malnon leur est venu en aide, leur prêtant à l'occasion sans intérêt. Mais le plus souvent, l'opération est assortie de prélèvements complémentaires ou de la non-restitution des intérêts prévus en cas de remboursement anticipé, alors que le taux réellement pratiqué est toujours supérieur au taux annoncé, le plus souvent le double et atteint dans certains cas extrêmes les 500%.

Dans ce contexte, rares sont les cas d'enrichissement et d'ascension sociale par l'emprunt : un seul couple parvient à se constituer un patrimoine immobilier à crédit en empruntant 1975 F à 5% (soit le taux légal), somme qu'il rembourse dans les temps. Cas encore plus rare, celui d'un créancier qui refuse de se plier aux exigences de l'usurier lorsqu'il tente d'augmenter ses prétentions financières et qui cesse dès lors tout remboursement, mettant au défi l'usurier de porter plainte en l'absence de tout contrat effectif et alors que les conditions réelles tombent sous le coup de la loi.

Au total, Malnon n'est condamné qu'à une amende de 300 F et se reconvertit par la suite en créancier hypothécaire, activité légale et surtout plus respectable. Et s'il ne semble pas pâtir d'une mauvaise réputation persistante, la chose est sans doute moins vraie en ville, où les usuriers concentrent sur eux la vindicte populaire, à hauteur des « services » qu'ils rendent. A cet égard, les juifs font commodément figure de boucs émissaires, dans le prolongement des stéréotypes hérités des périodes médiévale et moderne ; on leur reproche régulièrement leur âpreté au gain et leur capacité à exploiter les plus pauvres, et ce jusque dans les catégories « intellectuelles », à l'image du socialiste utopique Ch. Fourier qui leur reproche « ... de s'adonner exclusivement au trafic, à l'usure, et aux dépravations mercantiles » (*Œuvres complètes*, t. 6 : Analyse de la civilisation, 1848). Les mutations de l'antisémitisme font parallèlement émerger la figure du Juif « maître de la finance » et bientôt « incarnation du capitalisme », jusque dans les rangs de la gauche marxiste.

L'autre figure emblématique de ce crédit interpersonnel et pour partie informel est sans nul doute le notaire qui s'impose comme un intermédiaire « naturel » dans la société du XIX^e siècle, à l'instar du prêtre, du juge de paix ou du magistrat. Détenteur des secrets d'une famille, il intervient à chacune des grandes étapes de la vie des individus : pour établir le contrat de mariage qui fixe les modalités de l'union du patrimoine des deux futurs époux, il est sollicité par les deux pères lors de l'enquête réciproque des parties et se trouve à même de déterminer s'il y a des « espérances » (héritages directs ou complémentaires), d'établir le montant de la dot ou des apports respectifs et les modalités de versement (immédiat ou différé, en numéraire ou en nature) ; pour préparer les successions en recevant ou rédigeant sous la dictée le testament, en inscrivant les dons et legs prévus, en organisant les avances d'hoiries (ou d'héritages) qui s'apparentent à une forme de crédit ; une fois le décès survenu, en établissant l'inventaire après décès, en effectuant les démarches successorales auprès du fisc, en évaluant l'actif véritable légué aux générations suivantes, en recherchant les héritiers éventuels.

Le notaire apparaît également comme un intermédiaire économique, un pourvoyeur de crédit qui dispose de sommes mises à disposition par des particuliers désireux de les prêter sans apparaître directement et qui se trouve sollicité par ceux qui cherchent à emprunter discrètement. C'est également lui qui rédige les actes relatifs aux transactions immobilières (baux de location, prises d'hypothèques, ventes et achats) ou que l'on retrouve sur les marchés, avec une écriture portatif destiné à authentifier les obligations prises par les parties, les reconnaissances de dettes et les quittances. Il est enfin, à tous ces titres, le réceptacle d'une somme considérable d'informations les plus diverses mais qui font de lui la personne la mieux informée sur la réputation, le crédit de chacun. Il est donc en position d'évaluer l'état du marché, les risques ou le bénéfice attendu d'une opération ; c'est également à ce titre qu'on le sollicite, puisqu'il est le plus à même de sélectionner les prêteurs, qui demandent un rendement de tant, et les créanciers à la recherche de fonds.

Intermédiaire financier par excellence, il joue un rôle central jusqu'à l'avènement des institutions bancaires, au milieu du XIX^e siècle. C'est d'autant plus vrai après la Révolution, lorsqu'à la suite de la loi du 25 ventôse an XI/16 mars 1803, la profession est réorganisée et que le nombre des notaires est fixé par le gouvernement en fonction de la population de l'arrondissement d'exercice (il n'y a par exemple pas de notaire à Tourcoing et Roubaix jusqu'au milieu du XIX^e siècle, en raison de la faible population de ces deux localités), ce qui lui assure un monopole de fait, en particulier en milieu rural.

Le crédit notarié se trouve cependant durablement affecté par le « cataclysme révolutionnaire », ainsi que l'ont montré Ph. T. Hoffman, G. Postel-Vinay et J.-L. Rosenthal dans *Des marchés sans prix. Une économie politique du crédit à Paris, 1660-1870* (2001). On sait en effet que la Révolution a des causes financières et que les troubles (intérieurs et extérieurs) qu'elle provoque entraînent un effondrement du crédit (notarié) : rapidement à court d'argent, elle invente l'assignat, papier monnaie à l'origine gagé sur les biens nationaux, qui voit bientôt sa valeur s'effondrer (en 1795, un assignat papier de 100 F « vaut » 1 F en numéraire). Ce phénomène constitue un séisme pour le monde du crédit puisque l'ensemble des créanciers se trouve ruiné par le remboursement « en monnaie de signe » des sommes qu'ils ont prêté en numéraire à leurs créanciers. Ceux-ci se prévalent du cours légal de ce papier monnaie, c'est-à-dire de l'obligation de l'accepter en paiement et en profitent pour se désendetter massivement et à moindre coût. La confiance est donc détruite par la Révolution et le marché du crédit est un temps inexistant ou presque, tant en raison de l'inflation qui rend l'opération peu rentable pour le prêteur que de

l'absence de besoin de crédit pour les emprunteurs. Ce n'est qu'au prix d'une lente action de rétablissement de la confiance que le marché retrouve une certaine activité : cela passe par le rétablissement de la monnaie métallique en 1795 (adoption du Franc comme nouvelle unité monétaire), la stabilisation de cette même monnaie en 1803 (mise en place du Franc Germinal qui demeure en vigueur jusqu'en 1928 et son remplacement par le Franc Poincaré) et la création de la Banque de France en 1800, principal instrument du crédit commercial via l'escompte des effets de commerce.

Les résultats de l'enquête font apparaître que le marché parisien est celui qui pâtit le plus de la rupture révolutionnaire : alors qu'il représentait près de 50% du volume total des prêts consentis en 1780, il n'atteint plus que 33% en 1807 et 23% en 1840. On observe donc un processus de redistribution et de décentralisation du crédit notarié qui profite à la province, aux grandes et surtout aux petites villes qui représentent à elles seules près de 40% des prêts consentis en 1780, près de 50% en 1807 et près de 60% en 1840. Le crédit notarié rural devient alors prédominant dans la France post-révolutionnaire, en même temps que s'ancre la pratique d'un crédit notarié de proximité qui apparaît désormais comme seul sûr. Et si les sommes en question restent bien souvent modestes, leur nombre compense leur faiblesse. On observe également une réorganisation des outils du crédit ainsi mobilisés, avec une présence fortement majoritaire des rentes et obligations jusqu'au milieu du XIX^e siècle, seulement concurrencées, dans le Sud du pays, par les lettres de changes notariées.

On le voit, le marché du crédit impose, avant comme après la Révolution, le recours à un intermédiaire qui inspire confiance en raison de sa formation, de son positionnement institutionnel et ou de sa réputation qui repose parfois sur son ancienneté dans la fonction. Pour certains, comme les notaires, ce lien se trouve renforcé par la transmission de la charge de génération en génération, les héritiers bénéficiant de la clientèle pour partie captive et de la réputation de leur prédécesseur (père et/ou grand-père). Pour autant, cette relation se trouve parfois mise à mal de certains et la suite d'une succession de faillites de notaires peu scrupuleux ou adeptes d'opérations risquées, une ordonnance royale de 1843 interdit aux notaires les opérations de banque.

Ces dernières deviennent alors l'apanage des établissements spécialisés, imposant aux particuliers de se tourner vers eux comme de s'adapter à la nouvelle donne.

II – L'APPRENTISSAGE DU CREDIT INSTITUTIONNALISE (DES ANNEES 1860 AUX ANNEES 1950) :

Pour répondre à leurs besoins de crédit, les emprunteurs se tournent progressivement vers les banques, locales puis présentes sur l'ensemble du territoire. Ces dernières s'affirment comme des acteurs incontournables du crédit aux XIX^e et XX^e siècles. Ces établissements bancaires sont de nature différente et jouent un rôle variable dans l'octroi et le contrôle du crédit, en fonction de leur statut public ou privé ou encore de l'origine et de l'emploi des fonds dont elles disposent. Au-delà de ces distinctions, elles offrent aux particuliers en quête de capitaux de nouveaux services qui viennent s'ajouter à la traditionnelle mise à disposition des fonds nécessaires à la réalisation d'une opération.

L'accès à la propriété – avant tout foncière - demeure une constante pour les emprunteurs, qu'ils soient ruraux ou urbains, et ouvre les portes de la « bourgeoisie ». On se proclame « propriétaire », quelle que soit l'importance de son « domaine », ne serait-ce que pour se

distinguer du commun, ouvrier ou cultivateur, banalement locataire de son logement ou de la parcelle qu'il exploite. Pour ce faire, la garantie hypothécaire constitue là encore le support indispensable à toute nouvelle acquisition, renforçant de facto la position des plus favorisés. Au-delà, l'idée de tirer des revenus de patrimoine, de « vivre du sien », apparaît comme un idéal social pour beaucoup, y compris ceux pour qui ce statut demeure inatteignable. Plus globalement, la constitution d'un patrimoine se trouve pour partie encouragée par l'exceptionnelle stabilité de la monnaie jusqu'en 1914 au moins et la croissance économique que connaît le pays, nonobstant les périodes de recul de l'activité (Grande dépression de la fin du XIX^e siècle) et, en fin de période, celle de crise ouverte (Première puis Seconde guerres mondiales, crise des années 30).

Les autorités publiques entendent pour partie accompagner ce mouvement qui devrait permettre à la France de devenir une « nation de propriétaires », par ailleurs attachés à la conservation de l'ordre social et politique. C'est en partie ce qui explique la création en 1852 du Crédit foncier de France qui a vocation, comme son intitulé l'indique, à faciliter les acquisitions foncières. Il fonctionne sur le modèle de la Banque de France en ce qu'il est à l'origine un établissement privé, dirigé par un Conseil formé de représentants des actionnaires, mais placé sous l'autorité d'un gouverneur et de deux sous-gouverneurs nommés par le Gouvernement. D'abord principalement destiné au monde rural afin de permettre aux paysans d'accéder à la propriété foncière (et donc d'éviter de recourir aux usuriers), il est rapidement « détourné » de son objet premier et voit une large partie de ses ressources utilisées pour soutenir financièrement le processus d'haussmannisation initié sous le Second Empire. Dans le contexte d'urbanisation qui prévaut à travers tout le pays à partir des années 1860, on voit également se profiler des comportements de nature spéculative, structurés autour de projets immobiliers pensés dès l'origine comme rentables et propres à mobiliser emprunteurs et détenteurs de capitaux. A ce titre, l'étude consacrée à *L'immeuble de rapport*, menée sur le terrain lyonnais par L. Bonneval et F. Robert (2013) se révèle éclairante. Ils analysent en particulier le moment considéré comme l'âge d'or de l'immeuble de rapport dans le dernier quart du XIX^e siècle, puis l'amorce de son déclin, en particulier durant l'entre-deux-guerres dans un contexte de contrôle des loyers.

En dehors des grandes villes, les emprunteurs individuels voient se multiplier les établissements bancaires de nature et à des échelles variables. Si la Banque de France n'est pas destinée aux particuliers et que les maisons de haute banque leur demeurent le plus souvent inaccessibles, ils ont vocation à se tourner vers les banques de dépôt. Comme les autres établissements de ce type, celles-ci ont vocation à prêter de l'argent à ceux, particuliers ou entreprises, qui en ont besoin. L'originalité réside dans la source de ces capitaux, dès lors que les fondateurs de ces établissements, s'ils disposent souvent d'un patrimoine personnel confortable, n'ont pas vocation à l'immobiliser intégralement dans leur activité. Il convient donc de trouver d'autres sources de financement. L'idée est donc de drainer l'épargne populaire ou individuelle pour ensuite la réinvestir dans des opérations commerciales et industrielles, grosses consommatrices de capitaux. C'est la mise en application de l'idée que « les petits ruisseaux font les grands rivières », alors même que se développe le salariat. En échange du dépôt de ses revenus à la banque, celle-ci propose désormais toute une série de services, à commencer par la domiciliation bancaire qui permet de disposer d'une adresse (bancaire) où recevoir des paiements, de procéder gratuitement à des virements ou d'encaisser des chèques (nouveau introduite en France en 1865) qu'il faut endosser au moment de les mettre sur son compte. La banque de dépôt se propose également de gérer l'épargne de chacun, de proposer des placements présentés comme attractifs et rentables et de jouer ainsi un rôle d'intermédiaire financier ou boursier. Il s'agit donc

d'établissements s'adressant à la fois à l'ensemble de la population (pour drainer l'épargne disponible en échange de services et à l'occasion de prêts) et aux entreprises qui cherchent à se (re)financer pour démarrer leur activité ou la développer (la banque propose alors des crédits à plus ou moins long terme, voire des prises de participation).

Au niveau local, on trouve dans chaque localité d'importance et a fortiori dans chaque région des établissements qui tiennent à leur identité territoriale, voire à leur indépendance financière, selon des modalités largement étudiées par M. Lescure et A. Plessis (1999 et 2004). L'unification du marché national et la concurrence accrue entre les établissements favorisent pourtant dans la seconde moitié du siècle un mouvement de concentration à l'échelle locale, régionale puis nationale. Le Crédit commercial et industriel (CIC), apparu en 1859, présente ainsi la particularité d'avoir développé son réseau sur les « débris » des banques locales ou régionales qui se sont adossées à lui pour ne pas disparaître (complètement). Dans le Nord, le CIC a ainsi intégré en son sein la Banque Scalbert-Dupont, elle-même née du rapprochement de la Banque Scalbert (de Lille) et de la Banque Dupont (de Valenciennes).

Mais se sont surtout les banques dite « à réseau » qui tirent leur épingle du jeu et parviennent à jouer un rôle majeur auprès des particuliers et plus encore des entreprises. Les deux principales sont bien connues puisqu'il s'agit du Crédit Lyonnais et de la Société générale (pour favoriser le développement du commerce et de l'industrie en France, selon son intitulé complet). Le premier, fondé en 1863 par Henri Germain sous forme de société anonyme, à vocation d'abord locale ou régionale, se développe progressivement avec des succursales à Paris et Marseille en 1865-66 puis sur l'ensemble du territoire ; elle compte quelque 1 300 clients en 1863 et plus de 15 000 en 1870, pour un total de dépôts dépassant les 100 millions de F. La seconde, apparue en 1864 et inspirée de l'exemple du Crédit Lyonnais, est d'origine parisienne ; elle compte 22 succursales ou agences dans la capitale et sa banlieue en 1866 puis essaime sur tout le territoire, comptant 32 succursales provinciales en 1870 et plusieurs centaines à la veille de la Première guerre mondiale.

Leur conquête du marché du crédit passe en particulier par la mise en place d'outils d'arbitrage et d'évaluation du risque par les agences et les gestionnaires de comptes. C'est plus particulièrement le cas du Crédit Lyonnais qui domine largement le marché bancaire jusqu'en 1914, avant de voir son hégémonie contestée par ses concurrents dans l'après-guerre, tel que l'a mis en évidence N. Praquin (*Entreprises et histoire*, 2007).

Pour autant, si le recours au crédit bancaire tend à se diffuser, on observe également la persistance de pratiques « héritées » ou anciennes, comme celles du crédit consenti par un commerçant à ses clients, principalement dans le cadre du commerce de proximité : pour s'assurer de sa fidélité comme pour lui permettre de faire ses achats dans un environnement économique contraint, il consent à sa clientèle un crédit « informel » en ce qu'il n'est ni encadré ni automatique, voire même qu'il s'applique « à la tête du client ». L'acquéreur-créancier, qui bien souvent est également le voisin, dispose ainsi d'un compte auprès de son boucher, de son boulanger, voire de son tailleur, sous la forme d'une « ardoise » que le règlement qu'il effectue en fin de semaine ou de mois permet d'« effacer ». C'est par exemple ce que montrent les travaux de C. Zalc sur le petit commerce et ses pratiques, en particulier sur le « terrain » lensois (*Migrations Société*, 2006). Dans ce cas, c'est le commerçant lui-même qui mobilise sa trésorerie pour soutenir sa propre activité, mais aussi permettre à ceux qui forment son environnement de consommer au quotidien tout en respectant le rythme de versement des salaires.

Enfin, dans ces nouveaux « temples de la consommation » que sont les grands magasins (Le Bon Marché 1852, Le Palais de la Nouveauté 1856, Le Printemps 1865) célébrés par É. Zola dans *Au Bonheur des Dames* (1883), on réfléchit en parallèle aux moyens d'attirer la clientèle tant bourgeoise que populaire et de lui permettre d'acquérir les produits largement proposés. La promotion de nouvelles « habitudes » de consommation passe ainsi par la mise au point, la diffusion et dans le meilleur des cas la généralisation d'innovations en matière de crédit. Les Grands magasins Dufayel, qui prennent la suite du Palais de la Nouveauté, proposent ainsi leurs marchandises directement aux clients potentiels par l'intermédiaire de démarcheurs à domicile et recourent à des « livrets de vente à crédit » qui fixent les modalités de remboursement mensuel, ainsi que l'a montré A. Albert dans son étude du « crédit à la consommation des classes populaires à la Belle Époque » (*Annales HSS*, 2012).

Par ailleurs, à la demande des nouveaux pourvoyeurs de crédit que sont les commerçants eux-mêmes comme à l'instigation des pouvoirs publics, la législation évolue. Il s'agit à la fois de « protéger le consommateur contre lui-même » et ainsi limiter les ravages de l'endettement et de défendre les intérêts des créanciers. La loi du 12 janvier 1895 prévoit ainsi la possibilité de saisies-arrêts des salaires ouvriers en cas de non-remboursement des sommes empruntées (A. Chatriot, *Vingtième Siècle*, 2006 ; M.-E. Chessel, 2012).

La généralisation progressive de la mensualisation des salaires, de la fin du XIX^e siècle à la fin des « Trente glorieuses » favorise parallèlement la diffusion du recours au crédit, dès lors que l'on peut à la fois mensualiser les crédits et les intégrer au budget familial. Ce mouvement de fond se trouve conforté par la décision prise, au lendemain de la Seconde guerre mondiale, par les autorités publiques lorsqu'elles engagent le processus de nationalisation des banques de dépôt, désormais placés sous la houlette et la surveillance de la Banque de France, elle aussi placée sous le contrôle de l'État (C. Andrieu et alii, 1987 et C. Andrieu, 1990). En encadrant « mieux » le crédit et en luttant contre ses pratiques considérés comme « clandestines » et surtout trop onéreuses pour les consommateurs, l'État devient un acteur central dans le domaine du crédit. D'autant que les établissements financiers ont progressivement diversifié leurs activités, proposant de plus en plus de crédit à la consommation aux particuliers tout en développant des activités en direction des entreprises ou sur les marchés financiers.

Quant au « banquier », qui n'est bien souvent qu'un simple employé, il s'impose progressivement comme un interlocuteur privilégié, et pour partie unique, dans la relation qui associe un créancier à son prêteur, reléguant aux oubliettes la figure, proche et incarnée, du pourvoyeur de crédit interpersonnel.

III – LES « BELLES ANNEES » DE LA SOCIÉTÉ DE CONSOMMATION (DES ANNEES 1950 AUX ANNEES 1980)

Dégagés des affres de l'immédiat après-guerre et touchant les premiers dividendes d'une reconstruction qui leur assure le plein emploi et un accès toujours plus aisé aux produits les plus divers, les Français cèdent aux sirènes de la société de consommation. L'exemple vient directement des États-Unis, où la consommation de masse s'est diffusée une fois la Grande dépression absorbée, avant de débarquer en Europe à la suite des GI's.

S'il est loin de devenir la norme, l'« American Way of Life » s'érige bien vite en modèle et devient pour partie un idéal à atteindre, avec ses défauts et ses risques. Parallèlement, il ne devient accessible qu'à la condition que l'offre de crédit, en voie de diversification, rencontre et s'adapte à une demande à la fois plus forte et offrant des garanties plus importantes. A ce titre, le contexte, une fois encore, s'invite dans le dialogue qu'entretiennent emprunteurs et prêteurs. Des années 1950 à la fin des années 1970, trois éléments favorables se conjuguent ainsi : d'abord, l'assurance de trouver un emploi, selon les cas d'ouvrier, d'employé ou de cadre (supérieur), et de le conserver durablement ; ensuite l'indexation du salaire sur le coût de la vie qui assure à la fois une forte croissance du niveau de vie et la possibilité de rembourser à moindre coût des acquisitions onéreuses ; enfin la généralisation désormais achevée du processus de bancarisation de la société française qui affecte à chaque « individu-consommateur » un « banquier-pourvoyeur de crédit ».

L'essor du « crédit à la consommation » intervient donc dans un contexte nouveau, marqué par une évolution des habitudes de consommation et du rapport que les Français entretiennent avec elle. On peut en particulier repérer deux phénomènes qui se confortent mutuellement. Il s'agit tout d'abord de la généralisation de l'obsolescence programmée qui vise à mettre sur le marché des produits dont la durée de vie est expressément limitée, imposant un renouvellement périodique. L'un des exemples emblématiques de cette pratique est la décision prise par l'entreprise états-unienne Dupont de Nemours de volontairement fragiliser la résistance des fils de nylon utilisés dans la fabrication des bas et collants féminins : les prototypes s'avèrent en effet particulièrement résistants et donc réutilisables sur de longues périodes, entraînant une progressive saturation du marché, chaque consommatrice pouvant se satisfaire de quelques paires. En faisant en sorte que les bas et collants se filent beaucoup plus facilement, Dupont de Nemours impose un renouvellement périodique de ses produits et peut ainsi continuer à en vendre. Plus largement, la durée de vie des appareils ménagers, pourtant coûteux à l'achat, tend progressivement à se réduire : ils deviennent moins performant jusqu'à tomber en panne, enfin la conception du produit, recourant à des matériaux de qualité médiocre, rend difficile ou impossible sa réparation, imposant son remplacement. De quoi alimenter les discours des « anciens » qui constatent – pour partie avec raison - que « de leur temps », les produits étaient beaucoup plus solides.

Le second phénomène relève à la fois de l'économique et du social, sans pour autant constituer une complète nouveauté. La « consommation statutaire » pousse en effet les individus à s'équiper de produits qu'ils considèrent comme nécessaires à l'entretien de l'image sociale qu'ils désirent projeter d'eux-mêmes. Dans les années 1950 à 1970, pour affirmer sa réussite, « il devient donc nécessaire » de s'équiper d'une voiture, d'un lave-vaisselle ou d'un lave-linge, ou encore d'une télévision (noir et blanc puis couleur), autant de marqueurs sociaux qui distinguent ceux qui les arborent. Chaque nouvelle acquisition participe également de l'intégration de son propriétaire au sein d'une « classe moyenne » aux contours sans cesse élargis dans une France en pleine croissance. L'ascension sociale se mesure donc pour partie à l'équipement du ménage, voire à sa capacité à renouveler à un rythme qui s'accélère progressivement tout ou partie de ses biens mobiliers. Pour certains, c'est également un moyen de ne pas être (ou se sentir) socialement « décroché », de participer pleinement, via la consommation, à la vie sociale, de montrer que l'on est comme les autres, que l'on peut, comme les autres, consommer, même si ses revenus sont modestes et/ou insuffisants pour faire face à ces dépenses.

Ces stratégies marketing et l'envie de consommer entraînent l'émergence de nouvelles formes de crédit, reprenant des pratiques préexistantes avant de déboucher sur des pratiques nouvelles. Ainsi à « l'ardoise » déjà évoquée, s'ajoute la « vente à tempérament » (ou à crédit) qui reposent sur un échéancier des remboursements de la somme restant à payer après le versement d'une somme ou d'un apport initial. Ce mode de crédit repose sur une convention écrite qui fixe les échéances et le montant des versements qui intègrent le coût du crédit. Le crédit s'est ainsi progressivement formalisé ; il s'appuie en particulier sur les (chaines de) grands magasins qui proposent à leur clientèle des cartes de fidélité assorties d'avantages divers. Parmi ceux-ci, la possibilité de payer « à terme » leurs achats dont le montant serait porté sur un compte dont le règlement interviendrait en fin de mois, avec éventuellement la possibilité de reporter le solde non réglé sur le mois suivant. C'est par exemple ce que proposent les Galeries Lafayette à partir de 1965, sur le modèle de ce qui se pratique aux États-Unis depuis les années 1950.

Ce système, consommateur de ressources financières, impose la coordination et la coopération des différents acteurs intéressés à son développement, soit les industriels (qui fabriquent les produits), le monde de la distribution (qui les écoule) et celui de la banque (qui assure le suivi financier de l'opération). Il ne s'agit dès lors plus tant de produire que de permettre aux Français de consommer, comme l'a bien montré S. Effosse dans *Le crédit à la consommation en France* (2014). On voit ainsi se créer dès les années 1950, des organismes para-bancaires, spécialisés dans le crédit à la consommation : c'est par exemple le cas de la Société financière industrielle et commerciale (Sofinco) apparue en 1951 ou du Crédit à l'Équipement Électroménager (Cetelem) en 1953, qui entendent permettre l'équipement des ménages en biens de consommation courante.

Les enquêtes « sociologiques » centrées sur les habitudes de consommation, pour partie commandées et financées par ces nouveaux établissements de crédit, suivent et accompagnent les nouveaux besoins et autres envies des Français. Elles constituent également autant d'instantanées reflétant l'augmentation régulière du taux d'équipement de la population en quelques deux à trois décennies. Ainsi selon une enquête parue début 1969, le nombre de postes de radio a été multiplié par 1,7 entre 1958 et 1968, celui des automobiles par 3,1, des réfrigérateurs par 5,8 et enfin des téléviseurs par 9,1.

Pour autant, l'encadrement du crédit imposé par les pouvoirs publics limite le montant maximum du crédit à l'équivalent d'un mois de salaire dans les années 1960. L'État, grand ordonnateur du crédit depuis la Libération, entend donc conserver un droit de surveillance sur ces pratiques nouvelles, au nom de la protection du consommateur. Les établissements de crédit cherchent dès lors à se développer à côté des intermédiaires obligés que sont les grands magasins ou plus largement le monde de la distribution (dont les entreprises de Vente Par Correspondance) et proposent aux consommateurs des crédits directs, destinés à répondre à leur demande de financement de produits les plus divers. Il s'agit là d'une rationalisation du système de crédit individuel qui se détache progressivement du paiement mensuel, lié à la perception du salaire, pour s'inscrire dans un moyen à long terme. Cela passe également par une disparition progressive de toutes les formes d'intermédiation et le recours à des modalités d'engagement toujours plus impersonnelles : le courrier et bientôt le téléphone, en attendant internet ...

Mais la grande affaire du moment, celle qui impose le recours à l'emprunt en raison des sommes en jeu, demeure sans nul doute l'acquisition immobilière qui fait du consommateur le propriétaire de sa maison ou de son appartement. Si la dénomination sociale n'a pas la même importance qu'au XIX^e siècle, son importance demeure, ne serait-ce que parce que les ménages

concernés, désormais majoritairement urbains, disposent d'un patrimoine en propre. Erigé au rang de garantie dans l'hypothèse d'une nouvelle acquisition - la résidence secondaire pour les plus fortunés -, il constitue également une ressource notable en cas de coup dur et enfin un bien à transmettre à leurs descendants après une vie de labeur. Et là encore, les pouvoirs publics prennent leur part dans le processus d'abord et avant tout parce que les grandes banques de dépôts, interlocuteurs longtemps uniques des aspirants propriétaires, sont et demeurent dans le giron public et accompagnent les emprunteurs dans leurs démarches, tout en s'assurant leur fidélité via des durées de remboursements pluri-quinquennales. Évolution notable, c'est désormais le bien « en cours d'acquisition » lui-même qui constitue la garantie du prêt, élargissant d'autant le spectre des acquéreurs potentiels. Au même moment, l'État renonce à relancer la politique de logement social au profit d'un vaste programme de logement aidé dont S. Effosse a retracé les conditions « d'invention » (2003).

Cet environnement, particulièrement favorable à la consommation par l'endettement, ne demeure pourtant pertinent qu'à la condition que le couple croissance/inflation perdure, ce qui est globalement le cas jusqu'au milieu des années 1970. Les deux chocs pétroliers, l'émergence d'un chômage de masse structurel, le maintien de l'inflation à des niveaux élevés, la baisse du pouvoir d'achat enfin qui en résulte, entraînent tout d'abord une contraction de la demande de crédit, puis une redéfinition de l'offre, enfin l'émergence d'une « soif de crédit » destinée à satisfaire des besoins de plus en plus primaires (ou considérés comme tels).

Dès lors, ce que les prêteurs proposent, c'est la mise à disposition d'une somme plus ou moins importante, mais déconnectée d'un achat précis, disponible pour faire « ce qu'on veut ». C'est le « crédit revolving », forme de crédit renouvelable par la mise à disposition d'une somme d'argent librement employable, l'emprunteur n'acquittant des intérêts que sur la somme qu'il utilise et reconstituant sa réserve disponible au fur et à mesure de ses remboursements, ceux-ci pouvant intervenir à tout moment, en totalité ou en partie. Les clients visés sont en particuliers ceux qui ont déjà eu recours au crédit via une enseigne de distribution et qui font figure de « bons payeurs » et avec lesquels s'établit un lien financier direct. On voit ainsi se créer des organismes de crédit associant au sein d'une filiale le monde de la distribution (et en particulier la VPC) et une banque. Parmi les pionniers de ce système, la Compagnie financière de distribution (Cofidis) apparue en 1982 et filiale des 3 Suisses (85% du capital) et de Cetelem (15%). Par son intermédiaire, les 3 Suisses proposent différentes formules de crédit qui s'éloignent progressivement du financement des achats par correspondance pour proposer une somme librement utilisable. La dérégulation du marché du crédit intervenue à partir de 1986 assure le succès de cette formule : Cofidis propose la mise à disposition dans les 48h d'une somme plus ou moins importante, non plus aux seuls clients des 3 Suisses, mais à l'ensemble de la population. La notoriété du produit est assurée par des opérations de communication ciblées dans des journaux de programmes télé jugés populaires (*Télé Z*, *Télé Star*, *Télé 7 Jours*) et le sponsoring d'événements sportifs (Tour de France) ou de programmes télé drainant un public jugé sensible aux arguments mis en œuvre (H. Ducourant, *Sociétés contemporaines*, 2009).

Le vote de la Loi Neiertz (31 décembre 1989), du nom de la Secrétaire d'État en charge de la consommation, signale la prise de conscience des pouvoirs publics des dangers de telles pratiques. En créant sous l'autorité de la Banque de France des commissions ad hoc, présentes dans tous les départements, elle entend prévenir les risques de surendettement et accompagner les personnes qui en sont victimes. Ce dernier terme signale dès lors la précarité, économique et psychologique, dans laquelle se débat une partie de la population française, devenue dépendante de la consommation.

Conclusion

Au total, et sur la longue durée qui mène de la Révolution à l'avènement de la mondialisation dérégulée, c'est semble-t-il la diversité qui prévaut. Diversité des époques et des contextes économiques, politiques et sociaux en premier lieu, marqués selon les cas par le refus de l'État de toute intervention dans le domaine économique, sa montée en puissance, son « omniprésence » et sa volonté de contrôle, puis par son désengagement, comme par les alternances de croissance et de crise ; variété des « terrains » ensuite, selon que l'on se trouve à la campagne, au village puis de plus en plus en ville ; multiplicité des acteurs enfin, qu'il s'agisse des emprunteurs (individus et/ou ménages, paysans, ouvriers ou « cadres ») ou des créanciers (usuriers, notaires, banquiers, commerçants, « vénédictiens »). Pour autant, on observe également un puissant mouvement de structuration du marché de l'argent, de régulation de ses acteurs et de ses modalités qui fait la part belle à une intermédiation qui tend à se spécialiser et à se professionnaliser, mouvement qui accompagne le processus d'acculturation économique et financière, mais également la progressive salarisation de la société française depuis le début du XIX^e siècle.

Cette double transformation apparaît à la fois comme le moyen et le résultat d'un besoin de consommer, qui répond à la fois à des impératifs immédiats (se nourrir, se loger, se protéger contre les aléas de l'existence) et, de plus en plus, à une aspiration à une dépense plus directement consumériste, alimentée par une offre en constant renouvellement et une mobilisation toujours plus facile des capacités financières de chacun, qu'elles soient réelles ou projetées. Plus largement, ce processus parvient à s'autoalimenter sur la longue durée en parvenant à maintenir un juste équilibre entre invention (des formes et des acteurs du crédit), innovation (des modalités d'emprunt et de remboursement) et perpétuelle reconfiguration du jeu entre les acteurs (particuliers vs structures pourvoyeuses de crédit, sous le regard selon les cas scrutateur ou bienveillant de l'État).

En ce sens, les nouvelles méthodes de marketing et d'évaluation de leurs clients mises au point par les banques au cours des dernières décennies en sont un bon exemple. Ils illustrent, comme l'a montré J. Lazarus dans son ouvrage *L'épreuve de l'argent. Banques, banquiers, clients* (2012), l'ambivalence des relations qu'entretiennent les deux parties, dépendantes l'une de l'autre et dont la relation est faite de confiance (mesurée, ou relative) mais surtout de besoins et d'attaches réciproques. A cet égard, le concept d'épreuve - qu'elle mobilise à la suite de L. Boltanski et L. Thévenot - se révèle particulièrement pertinent en ce qu'il « désigne un moment d'incertitude au cours duquel les forces en présence se révèlent » et qui impose à chacun de « traduire » en termes compréhensibles par l'autre le projet qui a justifié leur rencontre.

V - Épreuve optionnelle de Droit public et science politique

Jury : Alexandre Dézé, Camille Hamidi, Jacques de Maillard, Dominique Rémy-Granger.

Les membres du jury ont corrigé 130 copies (92 en 2012 ; 54 en 2011).

Sujet : « Les raisons de l'engagement politique »

5.1. Distribution des notes

130 candidats, soit 74% des présents (62% en 2012 ; 46% en 2011).

Note	candidats	effectif cumulé
0 à 3	35	35
4 à 7	53	88
8 à 10	22	110
11 à 13	26	136
14 et 15	9	145
16 et +	4	149

Moyenne générale : 7,05/20 (7,54 en 2013 ; 7,98 en 2012 ; 9,29 en 2011 ; 9,55 en 2010).

Moyenne des admissibles : 10,72/20.

Note la plus basse : 01 (4 copies blanches) ; la plus haute : 17

Note la plus basse parmi les candidats admissibles : 04.

5.2. Commentaires généraux sur les prestations des candidats

Les membres du jury souhaitent souligner les points suivants :

- *L'importance de la définition du sujet* : beaucoup de candidats ont proposé des définitions flottantes de l'engagement politique (souvent confondu avec, ou mal distingué de, la participation électorale), on ne trouve que de rares citations des auteurs principaux sur la définition de l'engagement (par exemple Mayer ou Siméant et Sawicki) ;
- *La problématisation* : les copies ne contiennent qu'exceptionnellement une véritable problématisation (avec un questionnement approfondi) en fin d'introduction ;
- *L'organisation et la cohérence du plan* : les plans ont été relativement classiques (autour des distinctions micro-macro-méso), cependant les niveaux ont été parfois mélangés (et présentés de façon confuse) ; on peut ajouter que certaines copies ont été excessivement centrées sur le micro (et trop souvent sur les seules rétributions) ;
- *La focale du devoir* : il fallait se centrer sur les raisons de l'engagement, on a noté une tendance à déborder trop fortement sur l'analyse des formes et mutations (ce n'était pas un sujet sur les transformations de l'engagement) ou encore à évoquer trop longuement les mutations de la démocratie, au risque de développements franchement hors-sujet ;
- *L'articulation des idées et arguments* : les idées et références ont été parfois exposées à la manière d'un catalogue, sans suffisante articulation et sélection ;
- *La mobilisation des références* : beaucoup de copies ont su mobiliser les références centrales de l'objet (Olson, Gaxie, Fillieule, Hirschmann, Mac Adam, Klandermans), en revanche, le traitement de ces auteurs reste parfois allusif ;

- *La conclusion* : elle se contente le plus souvent de résumer les conclusions partielles auxquelles ont conduit les démonstrations des différentes parties de la copie. On rappelle qu'une conclusion doit également replacer l'apport des démonstrations dans un cadre plus large, voire ouvrir sur une problématique inclusive.

5.3. Proposition de corrigé

« Rejet de la vie politique », « crise de la représentation », « abstention record »... Depuis quelques temps déjà, les commentaires politiques semblent unanimes et sans appel : les citoyens seraient toujours plus nombreux à se mettre en retrait de la politique. En France, la baisse régulière de la participation électorale (64% « seulement » aux élections municipales de 2014) mais aussi le faible niveau d'adhésion partisane (environ 2% de l'électorat) sont régulièrement interprétés comme autant d'indices d'une « fracture » croissante (Perrineau, 2011) entre représentants et représentés. Il semblerait même, si l'on en croit les récents résultats d'une enquête réalisée par l'institut de sondages Ipsos (*Le Monde*, 21 janvier 2014), que la « défiance » politique n'ait jamais atteint de tels niveaux. Pourtant, et si l'on veut bien rompre avec une lecture simplement synchronique et « crisologique » de la réalité politique, il est tout d'abord possible de constater que, sur le long terme, l'intérêt pour la politique est nettement en hausse : entre 1965 et 2014, le nombre de personnes se déclarant « très » ou « assez » intéressés par la politique a progressé de 22 points (de 35% à 57%). De même, s'il reste assez bas comparé à d'autres pays européens, le niveau d'adhésion partisane en France n'en est pas moins stable depuis une trentaine d'années (tout comme le niveau d'adhésion syndicale, qui s'élève à 8% environ de la population active salariée). L'augmentation de l'abstention est certes constante depuis le milieu des années 1980, mais elle ne marque pas non plus la fin de la « civilisation électorale » (Braconnier, Dormagen, 2007). Par ailleurs, l'abstentionnisme qui se développe est surtout un abstentionnisme « intermittent » (et non « systématique ») et la mobilisation électorale reste encore importante pour certains scrutins (comme l'élection présidentielle en France). Enfin, la tendance à considérer qu'il existerait un « malaise » grandissant dans la représentation politique tend à faire oublier que nombre d'individus continuent de s'impliquer en politique. L'essentiel de cet engagement s'effectue certes en dehors du champ politique institué et peut revêtir des formes protestataires ou « non conventionnelles », mais il démontre clairement que les citoyens n'ont pas renoncé à se mobiliser pour la cause publique. Ainsi, au cours de ces dernières années, le « potentiel protestataire » (Barnes, Kaase, 1979) des Français n'a cessé d'augmenter : entre 1981 et 2008, la proportion de personnes qui déclarent déjà avoir manifesté ou qui pourraient le faire est passée de 52 à 74% (Mayer 2010) – une augmentation qui ne fait que refléter des évolutions également constatables au niveau européen : ainsi, en 1959, 15% des citoyens européens interrogés déclaraient une ou plusieurs activités de participation protestataire ; en 1990, ils étaient 56%, soit une augmentation de 41 points (Klingemann, Fuchs, 1995). De même, on peut encore rappeler qu'il ne s'est jamais autant créé d'associations en France (près de 70 000 chaque année, soit sept fois plus que dans les années 1960). À ce jour, plus d'un million de structures associatives sont en activité, regroupant environ seize millions de bénévoles. Les associations caritatives et humanitaires, ou qui s'occupent de la défense des droits et des causes (environnement, minorités, proximité), d'éducation, de formation ou d'insertion sont parmi celles qui se sont le plus développées au cours de ces dernières années, représentant actuellement près de 25% du secteur associatif. En définitive, et comme le remarque Jacques Ion (2013), rarement l'investissement pour la cause publique n'aura été autant partagé – ce qui explique sans doute que l'engagement associatif ait été déclaré « Grande cause nationale » par le gouvernement français en 2014.

Ce premier constat établi, il reste à déterminer ce qui conduit des individus à s'engager, non pas de manière générale mais en politique – ce qui implique en premier lieu de définir ce que l'on entend par « engagement politique ». L'opération n'est pas forcément aisée. La notion repose sur une combinaison de deux termes particulièrement ambigus (Becker, 1970 ; Leca, 1973) et fait l'objet d'acceptions plurielles qui ont varié dans le temps (Van Haute, 2009). Dans une acception large, on confondra volontiers engagement politique et participation politique, en faisant notamment de la pratique électorale l'une des formes d'engagement politique. Ainsi, pour Pascal Perrineau (1994), la notion d'engagement politique « couvre un champ qui va de l'action politique véritable (adhésion à un parti, vote...) à la simple attitude (identification à une famille politique, images de la politique) ». En revanche, dans une acception restreinte, on prendra garde de distinguer ce qui relève de la pratique électorale des autres formes d'engagement politique, en tenant compte notamment du degré d'implication qu'elles requièrent, de leur concrétisation et de leur finalité : engagement dans un parti, un syndicat, une association, un mouvement social... Ainsi précisé, l'engagement politique peut être caractérisé par l'adoption volontaire d'une dynamique de « passage à l'action » dans un collectif préconstitué, avec l'intention d'intervenir (selon une intensité et une durée variables) dans la lutte pour l'imposition d'une définition légitime des orientations politiques ou, plus simplement, de « faire appel » aux autorités politiques (Neveu 1996). C'est, globalement, sur cette définition restreinte (et souvent posée de manière implicite) que se fondent les travaux sur l'engagement politique.

Plan 1

La question des raisons de l'engagement politique a suscité une large littérature, avec des perspectives théoriques, des méthodologies et des terrains d'enquêtes différents. Longtemps, les traditions de recherche se sont divisées entre, d'un côté, des travaux qui mettent en avant le caractère central de la mobilisation des ressources pour expliquer l'engagement, avec une focale bien souvent placée sur l'engagement individuel, et de l'autre des recherches qui donnent la priorité aux dimensions identitaire et idéologique et ainsi qu'aux variables structurelles permettant d'expliquer ces engagements. On a cependant assisté à un renouvellement des approches depuis une vingtaine d'années, avec des travaux qui ont cherché à articuler plus qu'à opposer les niveaux individuels et collectifs, objectifs et subjectifs, macro et micro de l'engagement. Dans cette perspective, la dimension processuelle de l'engagement, les « carrières militantes » avec leur lot de changements objectifs (les positions occupées) et subjectives (les raisons de l'engagement), se sont vues attribuées une valeur singulière.

I. L'analyse des raisons de l'engagement a longtemps été dominée par une opposition entre deux traditions antagonistes :

1. Le courant de la mobilisation des ressources

Le courant de la mobilisation des ressources, qui se développe aux Etats-Unis à partir des années 1970, s'inscrit dans la lignée des travaux d'Olson, (Logique de l'action collective 1966), et plus largement dans le cadre des théories du choix rationnel. Selon Olson, il y a toujours dans une société beaucoup plus de motifs de frustrations et de mécontentements que d'engagements effectifs : la dimension idéologique ou politique ne saurait donc permettre d'expliquer

l'engagement des individus. Par ailleurs, dans la perspective d'un acteur rationnel, l'individu peut avoir intérêt à ne pas se mobiliser et à laisser les autres le faire à sa place, tirant profit ensuite des résultats éventuels de la mobilisation, si celle-ci aboutit – c'est le paradoxe du cavalier seul – free rider. Si ni les motivations idéologiques, ni le calcul intéressé ne peuvent permettre de rendre compte de l'engagement, comment expliquer que celui-ci se produise malgré tout ? Olson répond en identifiant deux cas dans lesquels il redevient rationnel de se mobiliser : dans les tous petits groupes, régis par un fort contrôle social, il est de l'intérêt des individus de s'engager aux côtés de leurs pairs. Et dans les grands groupes, il devient rationnel de se mobiliser lorsque des incitations sélectives, individuelles, sont réservées à ceux qui s'engagent. Ainsi du système du *closed-shop*, qui conditionne l'embauche à l'appartenance syndicale dans certains métiers (en France, ce fut le cas longtemps du syndicat CGT du livre).

Les auteurs du courant de la mobilisation des ressources vont poursuivre cette analyse en affinant l'étude des rétributions de l'engagement. En France, c'est Daniel Gaxie qui développera les réflexions les plus influentes à ce sujet (« Economie des partis et rétributions du militantisme » en 1977 et « Rétribution du militantisme et paradoxes de l'action collective », en 2005) : « La plupart des membres des partis ont certes pour objectif premier de réaliser leurs idéaux et d'obtenir ainsi des avantages collectifs. Il est aussi « évident » qu'ils retirent des satisfactions de leur activité, et que ceux qui supportent les principaux coûts de la participation collective reçoivent en retour la plus grande part des avantages non collectifs qu'elle procure » (Gaxie, 1977, p. 140). Il distingue à cet égard des rétributions matérielles et symboliques. Les premières désignent par exemple des postes dans et hors de l'organisation : postes de permanents du parti, de salariés dans les associations, mais aussi postes électifs, postes administratifs ou positions dans le secteur privé pour les grandes organisations politiques). Les secondes renvoient tout d'abord au prestige, à l'estime de soi et à la considération sociale auxquels l'engagement permet d'accéder, par l'intermédiaire des postes occupés ou des positions reconnues de façon plus informelles. Il souligne toutefois que la valeur de ce type de reconnaissance se mesure à l'aune de la position sociale qu'occupe l'individu en dehors de son engagement. Il cite ainsi l'exemple des intellectuels qui trouvent dans l'engagement au Parti Communiste un moyen de court-circuiter les hiérarchies universitaires qui leur sont favorables. L'engagement permet également d'acquérir de nouveaux capitaux, culturel, social ou militant (Matonti, Poupeaud) qui constituent des rétributions non négligeables, notamment pour les militants de la base. Au-delà, l'engagement offre un espace de sociabilité, de camaraderie, qui constitue également un puissant outil d'attachement à la cause. Gaxie évoque d'ailleurs l'existence d'un « effet surgénérateur de l'engagement », pour désigner la capacité de certaines structures militantes à « produire d'autant plus de combustible qu'elles en consomment davantage : « une organisation de masse reposant sur le militantisme ne peut subsister que si elle fonctionne de façon continue à un rythme assez voisin de celui qu'il est nécessaire d'atteindre dans les hautes conjonctures. Accepter que le militantisme se ralentisse, c'est interrompre les satisfactions qui en sont retirées et risquer à terme de perdre des adhérents ».

Ces analyses en termes de rétributions de l'engagement se sont largement diffusées, mais elles ont également fait l'objet de critiques sévères. Une partie de celles-ci rejoignent les critiques plus générales adressées au modèle de l'acteur rationnel, qui suppose des individus interchangeables, dotés d'un type de préférence unique, stable dans le temps et qui néglige le fait que la définition de l'intérêt est socialement et historiquement produite. D'autres interrogent la fiabilité du modèle : pour répondre aux critiques qui leur ont été adressées, les auteurs ont intégré un nombre croissant d'éléments, au titre des incitations symboliques notamment, au risque de faire perdre au modèle sa cohérence interne.

2. Les approches qui insistent sur les explications d'ordre structurel et identitaire.

C'est de la sociologie européenne, et notamment des théoriciens des « nouveaux mouvements sociaux » qu'a émané la critique la plus forte du postulat de l'acteur rationnel dans l'étude des raisons de l'engagement. Ces auteurs ont au contraire mis l'accent sur l'importance des facteurs identitaires en la matière. A. Pizzorno explique ainsi : « La logique de l'action politique individuelle ne peut être conçue comme une logique instrumentale, une relation moyens-fin, mais doit être conçue comme une logique d'identification : suite de comparaisons et conflits entre des identités collectives, qui tendent à avoir pour effet une transformation des fins des participants ». Dès lors, l'engagement n'est plus considéré comme un coût qu'il s'agirait de compenser, il est à lui-même sa propre fin, une source d'identification collective. En France, cette analyse a été appliquée à l'analyse du bénévolat par Stéphanie Vermeersch. Celle-ci caractérise « le travail identitaire mené au moyen de l'engagement bénévole comme un « étayage » dans la mesure où le bénévolat vient véritablement soutenir un processus identitaire jugé défaillant dans le cadre d'une sphère classique d'affiliation » (S. Vermeersch, « Entre individualisation et participation : l'engagement associatif bénévole », 2004).

Ces auteurs ont également replacé au cœur des explications les facteurs idéologiques, et notamment le projet de changement social et la vision de la société portée par les mouvements sociaux. Ce faisant, ils ont déplacé la focale d'analyse au niveau structurel, alors que les théoriciens de la mobilisation des ressources s'intéressaient essentiellement au niveau individuel.

Alors que ces deux paradigmes sont longtemps restés antagonistes, depuis une vingtaine d'années, les travaux plus récents cherchent à dépasser ces oppositions et à articuler davantage acteur et structure, dimensions objectives et subjectives. Ils proposent alors de prendre en compte trois niveaux d'analyse, suivant un modèle dit « en entonnoir » (1). Cette perspective permet d'appréhender beaucoup plus finement l'évolution des raisons de l'engagement au cours du temps, en mobilisant la notion de carrières militantes pour ce faire (2).

II. Articuler la prise en compte des niveaux macro, meso et micro : une approche en termes de carrières militantes.

1. Le modèle dit « en entonnoir »

A la fin des années 1980, B. Klandermans et S. Tarrow ont été parmi les premiers à proposer un modèle dit « en entonnoir », visant à intégrer la prise en compte des niveaux d'analyse macro, meso et micro dans l'analyse des raisons de l'engagement. Ce modèle a été repris récemment, par exemple par F. Passy dans son étude du mouvement de solidarité en Suisse (*L'action altruiste*, 1998) et par L. Morales, dans son analyse comparée des raisons de l'adhésion militante dans différents pays européens (*Joining political organizations*, 2009).

Le niveau macro correspond à la formation d'un potentiel de mobilisation, qui définit les limites au succès d'un mouvement. Il dépend à la fois du contexte politique - les institutions et règles qui organisent la participation politique - et idéologique - en quelle mesure les individus s'identifient à une cause, à des acteurs collectifs, se reconnaissent dans des sous-cultures incarnées par le mouvement en question. Cependant, il y a toujours moins d'individus qui s'engagent effectivement que d'individus sensibles à une cause à un moment donné. Les niveaux méso et micro permettent d'expliquer cet écart.

Le niveau intermédiaire renvoie notamment au rôle des réseaux de recrutement dans le mouvement ou l'organisation. Ces réseaux peuvent être formels ou informels, forts ou faibles - M. Granovetter souligne ainsi la « force des liens faibles », parce qu'ils mettent en contact des individus issus d'horizons sociaux différents. Ces réseaux résultant parfois de stratégies de recrutement plus ou moins explicites des organisations : c'était ainsi le cas des organisations « satellites » du PC, mouvements de jeunesse, syndicats, associations de femmes, Secours Populaire, etc. étudiées par A. Kriegel. Dans d'autres cas, ce sont plutôt des réseaux extra-partisans qui alimentent le recrutement politique. F. Sawicki montre ainsi le rôle des appartenances associatives et syndicales antérieures dans le recrutement des cadres dirigeants de trois fédérations socialistes du PS. Il souligne également que ces réseaux sont très hétérogènes selon les régions considérées : ainsi en Ille-et-Vilaine, département de tradition chrétienne, ce sont les mouvements de jeunesse de l'Action catholique et du scoutisme qui servent de vivier de recrutement, de même que la CFDT, tandis que dans le Var et le Pas-de-Calais, ce sont les mouvements de jeunesse socialiste et laïques (Jeunesse Socialiste, Léo Lagrange, Eclaireurs de France, etc.).

Les réseaux jouent à la fois un rôle de mise en relation et de socialisation des futurs militants ou adhérents. F. Passy leur attribue trois fonctions : une fonction de connexion structurelle (donner des informations sur l'existence d'un mouvement, les horaires des réunions, les lieux de rendez-vous...); une fonction de participation à la prise de décision (le groupe de pairs peut exercer des pressions de diverse nature poussant l'individu à s'engager); une fonction de socialisation, enfin. A cet égard, les réseaux constituent des lieux de construction et de reconstruction des identités, ils donnent du sens et créent ou renforcent des façons de voir le monde auprès de leurs membres (H. White). Plusieurs études empiriques ont ainsi pu montrer que plus la sphère militante est connectée aux autres sphères de vie de l'individu (familiale et professionnelle en particulier), plus son engagement est stabilisé. C'est le cas de l'enquête de D. McAdam sur les militants des droits civiques américains (Freedom Summer, 2013) : plus un individu compte de militants parmi ses relations, plus il appartient à des réseaux associatifs impliqués dans les mobilisations en faveur des droits civiques, plus il a de chances de s'engager effectivement. L'importance du rôle des réseaux est telle qu'elle peut parfois contrebalancer la dimension idéologique. C'est ce qu'a mis en évidence l'étude longitudinale de Klandermans sur militants syndicaux aux Pays-Bas dans les années 1990 : il a pu montrer que parmi les militants qui quittent le syndicat, seuls 6% le font en raison d'un désaccord idéologique avec le syndicat. Outre l'effet des trajectoires de vie (mutation, déménagement divorce, etc.), l'essentiel des départs est lié à des déceptions face aux contacts, aux liens de sociabilité noués dans l'organisation.

Par tous ces mécanismes, les réseaux exercent une fonction de pivot reliant les dimensions structurelles du processus d'engagement à ce qui relève du niveau micro, l'intentionnalité de l'acteur et la motivation individuelle à participer.

Cette motivation individuelle dépend de plusieurs éléments, au premier rang desquels la disponibilité biographique. Cet élément, mis en évidence par McAdam dans l'enquête citée plus haut, renvoie à une disponibilité objective : le fait d'être célibataire, sans enfants, étudiant ou retraité augmente la probabilité de l'engagement. Ces éléments se retrouvent dans de nombreuses études de cas, comme celles d'E. Agrikoliansky sur la LDH ou de Dauvin et Siméant sur l'engagement humanitaire. Mais ils renvoient également à une disponibilité subjective, qui dépend du désir de l'individu de s'engager. Dès lors, cette explication ne saurait suffire à rendre compte de la motivation individuelle. Empiriquement, l'on constate également que les adhérents et militants disposent de capitaux plus élevés que la moyenne, notamment en matière culturelle.

C'est là aussi un élément qui ne saurait expliquer l'engagement, mais qui en constitue une des conditions de possibilité. L'enquête de Boy, Platone, Rey, Subileau et Ysmal sur les militants des partis de la gauche plurielle (C'était la gauche plurielle, 2003) montre que, bien que chaque parti présente des spécificités, (plus populaire et féminin au PC, plus de classes moyennes chez les Verts et au PS). Que le pourcentage d'ouvriers et employés au PC est de 64%, au PS de 19%, chez les Verts de 13%, tandis qu'il est de 57% dans la moyenne nationale à l'époque. De même, les diplômés du supérieur représentent 27% des militants au PC, 47% au PS et 65% chez les Verts, contre 17% dans la moyenne nationale. Si chaque parti présente des spécificités notables, la sous-représentation des catégories populaires et la sur-représentation des diplômés est également très nette. On retrouve un phénomène similaire chez les adhérents du monde associatif (Barthélémy, 2002). Au-delà de ces caractéristiques, plusieurs enquêtes démontrent l'importance de la socialisation politique, notamment familiale, dans l'engagement. C'est le cas par exemple des travaux de V. Lafont sur les militants du Front National. L'importance de la dimension identitaire dans l'engagement, que nous avons évoquée plus haut, prend son sens dans le cadre de cette socialisation. Enfin, c'est également dans ce niveau d'analyse que l'on retrouve le rôle des rétributions du militantisme.

Il faut toutefois préciser qu'il ne s'agit pas d'avoir une conception linéaire de ce modèle. Ainsi la dimension subjective, qui est plus visible dans le dernier niveau d'analyse, se rejoue en réalité dans les différents niveaux. Elle structure la façon dont les individus interprètent les opportunités d'action qui s'offrent à eux au niveau macro, par exemple. Ainsi, la perception de la répression d'une mobilisation peut, selon les réseaux dans lesquels les individus sont insérés et les significations qu'ils attribuent à celle-ci, les inciter plutôt à se mobiliser davantage, ou au contraire à abandonner l'action (Della Porta, Fillieule, *Police et manifestants*, 2006).

2. Les carrières militantes

- Ces dernières années, certains auteurs ont poussé plus loin cette critique de la linéarité en proposant d'appliquer à l'étude des raisons du militantisme en analyse en termes de carrières militantes (Fillieule, Mayer, « Devenir militants », 2001). Le concept de carrière, emprunté à Everett Hughes, invite à aborder les différentes étapes dans une carrière professionnelle comme un ensemble de transformations objectives dans les positions occupées (type de poste, statut, types de responsabilités associés à ces positions) mais aussi de remaniements subjectifs associés à ces évolutions (transformations dans la façon dont l'individu se perçoit, perçoit sa trajectoire et sa position actuelle). Dans *Outsiders*, Becker a ensuite repris ce concept en l'appliquant à l'étude des carrières déviantes et c'est à travers lui que se fait l'importation dans l'analyse de l'engagement. Dans cette perspective, chaque étape de l'engagement est déterminée par les positions et interprétations occupées antérieurement, et contribue à définir le champ des possibles pour l'avenir. Chaque étape obéit à aussi à des logiques et des causes qui peuvent être spécifiques, selon les séquences de temps considérées.

- Cette perspective a notamment permis de montrer que les raisons de s'engager et les raisons de rester dans une organisation diffèrent généralement assez largement. Quelles que soient les organisations étudiées, « les personnes rejoignent rarement les mouvements en tant que tels. Elles sont plutôt sollicitées pour participer aux activités du mouvement. C'est au cours de cette participation initiale que leur sont fournies les « raisons » ou les « justifications » pour ce qu'elles ont déjà fait et pour continuer à agir » (Snow, Zurcher, Ekland-Olson, "Social networks and social

movements: a microstructural approach to differential recruitment”, 1980). Les rétributions, en particulier, sont souvent découvertes dans l’action, mais elles ne constituent pas une raison de l’engagement initial, comme l’ont montré Dauvin et Siméant dans leur enquête sur plusieurs ONG françaises. Cela permet ainsi de revisiter un débat classique dans l’étude de l’engagement.

Plus largement, ces travaux témoignent d’une sensibilité particulière à l’historicité des engagements. Ils soulignent ainsi l’existence d’effets du cycle de vie (il est des moments plus propices que d’autres au militantisme, comme le montre la notion de disponibilité biographique), et d’effets de génération. Arriver à l’âge adulte dans un contexte favorable à l’engagement, comme la guerre d’Algérie ou Mai 68, a ainsi des effets durables sur des générations entières (Pagis, 2009). Ils s’interrogent également sur les effets d’événements politiques marquants, même s’ils ne suffisent pas à faire une génération. Dans leur étude longitudinale sur les militants d’Act Up, Broqua et Fillieule identifient ainsi une vague d’arrivée de militants d’un profil nouveau après l’action spectaculaire menée par l’association en 1993, au cours de laquelle des militants enfilent un préservatif rose fluo géant sur l’Obélisque de la Concorde, à Paris.

Cette perspective a enfin permis de mettre au jour un nouveau questionnement : alors que les recherches se sont longtemps focalisées sur les raisons de l’engagement, ces travaux ont souligné l’intérêt de travailler également sur le désengagement. En effet, beaucoup d’organisations comptent un taux de turn-over important: dans l’enquête préalablement citée, Broqua et Fillieule estiment que les militants d’AIDES et Act Up restent en moyenne quatre ans dans l’organisation. Pour comprendre comment celles-ci fonctionnent, quelles rétributions elles fournissent à leurs militants et pour appréhender finement les trajectoires individuelles, il s’avère essentiel d’élargir la focale à *l’exit*. Dans leur enquête, les deux auteurs pointent trois types de motifs, à la sortie des organisations : la lassitude, le *burn-out* lié à ce type de militantisme (où on côtoie la maladie et la mort) ; les ruptures de l’existence, et enfin les désaccords politiques avec les évolutions de l’association.

Plan 2

Tenter de comprendre les raisons pour lesquelles des individus se mobilisent en politique nécessite d'opérer un détour par les théories de l'action collective et la sociologie des mouvements sociaux. C'est en effet dans les travaux qui en sont issus que réside l'essentiel des outils permettant d'appréhender les facteurs de l'engagement. Mais plutôt que de se livrer à une présentation et à une discussion critique de ces travaux (notamment parce qu'ils ne traitent pas tous nécessairement de l'engagement politique – mais plus largement de l'engagement social – et que les présenter et les discuter suppose de restituer les dynamiques paradigmatiques dans lesquelles ils s'inscrivent – dimension que l'on pourra juger secondaire ici), on préférera se montrer attentif à restituer la complexité, la diversité et la variabilité (dans le temps et dans l'espace) des motifs de l'engagement politique. Le fait de passer à l'action en politique doit être tout d'abord conçu comme un moment transitoire, scellant un « avant » et un « après », et non comme un simple point de départ. S'interroger sur les raisons de l'engagement implique de fait en premier lieu d'identifier les dispositions et propriétés sociales qui peuvent conduire certains individus (et pas d'autres) à s'investir en politique, autrement dit à retracer la phase première de leur « carrière militante » (Fillieule, Mayer, 2001). Il faut ensuite se demander comment s'opère l'activation de ces dispositions et propriétés, ce qui revient en l'occurrence à procéder à un examen de l'économie mais aussi des conditions structurelles (organisationnelles, contextuelles) qui commandent le passage à l'action. Enfin, les raisons qui président à l'engagement politique ont connu plusieurs évolutions dans le temps (parallèlement aux formes que cet engagement a pu revêtir). On oppose ainsi volontiers aujourd'hui un modèle d'« engagement affilié » qui aurait été dominant par le passé à un modèle actuel d'« engagement distancié » (Ion, 1997). Or, la mise en débat de ces modèles apparaît indispensable pour cerner ce qui fonde et rend possible aujourd'hui l'engagement politique, à l'heure où le discours sur le désengagement s'est imposé comme une véritable doxa.

1. Les dispositions sociales à l'engagement politique

L'engagement politique ne résulte jamais d'un processus « naturel ». Il est en général préalablement conditionné par l'existence de dispositions dont la formation débute potentiellement dès le stade primaire de la socialisation politique, et par les propriétés sociales des individus.

a) *La socialisation à l'engagement politique*

Les travaux sur la socialisation à l'engagement politique restent assez rares. Autant, en effet, la transmission familiale des comportements électoraux a pu faire l'objet d'une certaine attention depuis les années 1950, autant la socialisation à l'engagement politique ou militant proprement dit a été peu étudiée (Bargel, 2009). Les analyses existantes n'en confortent pas moins les principaux enseignements des recherches sur la socialisation politique. De la même manière que la famille joue un rôle important dans la production des préférences politiques des enfants (Percheron, 1993), elle apparaît déterminante dans la production de leurs comportements politiques. L'engagement peut tout d'abord se faire par « imprégnation » (Lavau, 1981) ou « héritage » : il s'agit alors de donner un prolongement à des investissements militants familiaux

qui s'ancrent de longue date dans un courant ou une organisation politique donnés. C'est le cas notamment de ces jeunes militants interrogés par Valérie Lafont (2001a) qui expliquent leur adhésion au Front national en invoquant une tradition familiale d'engagement politique à l'extrême droite. Le passage à l'action peut également se faire par « identification » ou « mimétisme » à l'un des membres de la famille impliqué en politique, comme le met en lumière Ettore Recchi (2001) à propos de l'engagement des jeunes italiens dans les organisations partisans. On notera cependant que l'existence d'un entourage familial simplement favorable à l'engagement peut également susciter l'envie de passer à l'action. Cet entourage semble avoir joué un rôle décisif dans la participation, durant l'été 1964, d'étudiants blancs américains (issus généralement de milieux aisés et d'universités prestigieuses) à la campagne d'inscription d'électeurs noirs sur les listes électorales – le *Mississippi Freedom Summer* (McAdam, 1982, 1988). Bien plus, l'engagement peut aussi relever de logiques de « rupture » ou de « réajustement » par rapport à la socialisation familiale. Un événement critique, un déménagement, un changement de milieu social sont autant de « déterminants expérientielles » (Sawicki, 2003) susceptibles d'infléchir les trajectoires biographiques et de conduire à l'engagement dans des collectifs dont les valeurs seront *a priori* opposées à celles qui auront été transmises durant la socialisation primaire. On ne saurait expliquer autrement l'engagement au Front national de militants socialisés dans un univers familial marqué à gauche (Lafont, 2001a) ou la présence au sein du mouvement ATTAC d'individus issus de familles de droite ou apolitiques (Cruzel, 2004). Comme l'a par ailleurs montré Cécile Péchu (2006) à propos du militantisme au sein de l'organisation Droit au Logement (DAL), ces « accidents » ou ces « ruptures biographiques » peuvent avoir des conséquences sur le contenu même de l'engagement et sur le type d'organisation où va il va s'effectuer. On notera enfin que qu'une socialisation familiale *a priori* non politique peut également générer des dispositions à l'engagement politique. Christophe Broqua et Olivier Fillieule (2001) expliquent ainsi que le décalage parfois ressenti dès la prime enfance entre une socialisation hétéronormée et la découverte, à l'adolescence ou à l'âge adulte, de préférences homosexuelles, peut expliquer l'implication dans des organisations comme celles qui luttent contre le sida. Dans cette mesure, l'engagement apparaît redevable de stratégies d'affirmation identitaires visant à la fois l'acceptation de sa propre homosexualité et sa mise en visibilité sociale.

La famille n'est cependant pas la seule instance socialisatrice à participer de la formation des dispositions à l'engagement. Même si ses effets semblent plus incertains (Maurer, 2000), l'école peut aussi intervenir dans ce processus à différents niveaux (rôle d'un enseignant, cours d'instruction civique, élection des délégués de classe, représentation dans les conseils d'établissement). De la même manière, la vie au sein d'une communauté (qu'elle soit villageoise, religieuse ou ethnique) peut favoriser la production et la transmission de dispositions à l'engagement (Obershall, 1973). Plusieurs auteurs insistent dans une veine proche sur l'influence des pairs et du milieu professionnel. La fréquentation d'amis, de voisins, de collègues militants ou syndiqués déjà investis en politique ou d'autorités sociales légitimes apparaît ainsi décisive dans la construction des « raisons d'agir » des individus. C'est ainsi que l'on peut expliquer l'entrée en militance de certains ouvriers en Grande-Bretagne (Andrews, 1991), certaines logiques d'adhésion à la CFDT (Duriez et Sawicki, 2003) ou l'investissement politique (impulsé par des prêtres) dans des formations démocrates-chrétiennes (Fretel, 2004). Mais il est également des cas inverses où c'est l'absence préalable de relations interpersonnelles (et le sentiment éprouvé d'isolement) qui va susciter l'engagement, comme dans le cas de la mobilisation des chômeurs de l'hiver 1997-1998 étudié par Sophie Maurer (2001). L'auteure insiste à ce titre sur la nécessité de faire un

usage dénué de toute prénotation de la notion de disposition. Comme elle le remarque, la présence de tel ou tel élément peut certes favoriser l'engagement, mais il faut aussi accepter l'idée que l'absence de tel ou tel élément puisse également jouer. L'engagement peut ainsi intervenir à tout moment, sans forcément procéder de l'activation de dispositions. L'étude d'Olivier Filleule et Christophe Broqua (2000) sur les militants des associations de lutte contre le sida (AIDES, Act-Up) en fournit une bonne illustration, en mettant en lumière l'importance de l'expérience directe ou indirecte du sida et les effets des changements dans le vécu de cette maladie sur l'engagement (Filleule et Broqua, 2000).

b) Les variables sociologiques de l'engagement politique

Tous les individus ne sont pas dotés de la même capacité à s'engager. Au-delà des effets propres à la socialisation, les logiques du passage à l'action apparaissent également déterminées par un ensemble de variables sociologiques : sexe, âge, niveau de diplôme, CSP, etc. Les hommes ont tout d'abord davantage tendance à s'engager en politique que les femmes, qu'il s'agisse de s'investir dans des mouvements sociaux ou des organisations partisans. L'adhésion à un parti reste ainsi un phénomène nettement masculin, comme le note Emilie Van Haute (2009). L'écart entre la participation politique des hommes et des femmes s'est certes atténué au cours de ces dernières décennies, en raison de l'égalisation du niveau d'instruction et d'une plus grande intégration sociale des femmes, notamment dans le monde du travail (Verba, Nie, Kim, 1978). Mais la division sexuée des rôles sociaux reste encore solidement ancrée dans la plupart des démocraties occidentales (l'espace privé étant plutôt féminin, l'espace public plutôt masculin) et, à niveau d'activité égal, les femmes s'engagent toujours moins que les hommes. Ainsi, à la fin des années 1990, les femmes ne représentaient que 40% des adhérents du PCF, 31% des adhérents des Verts et 26% des adhérents du PS (Boy, Platone, Rey Subileau, Ysmal, 2003).

L'âge constitue un deuxième facteur à prendre en considération, mais ses effets apparaissent variables selon la nature et la forme de l'engagement. En Europe, le niveau de potentiel et d'action protestataires des individus a augmenté quelle que soit la cohorte considérée (Barnes et Kaase, 1979 ; Van Deth, Montero, Westholm, 2006). En somme, plus l'on vieillit, et ce quelle que soit sa date de naissance, plus les formes non conventionnelles de participation politique (la manifestation, la grève, l'occupation d'un bâtiment administratif...) sont acceptées et pratiquées.. Cependant, le niveau d'acceptation et de pratique étant d'autant plus grand à chaque nouvelle cohorte, les jeunes apparaissent toujours plus prompts à protester que les personnes âgées. En France, en 2002, l'écart entre le potentiel protestataire des personnes nées entre 1978 et 1984 et celui des personnes nées entre 1929 et 1935 était encore de 26 points (enquête CEVIPOF, Mayer, 2010). Néanmoins, la relation entre âge et engagement politique change dès lors que l'on s'intéresse par exemple à l'adhésion partisane, qui est toujours plus faible chez les jeunes que chez les personnes ayant plus de 40 ans (Boy, Platone, Rey Subileau, Ysmal, 2003), même si l'adhésion a tendance à décliner après 65 ans. Il y a donc des moments dans la vie qui semblent plus propices à l'engagement et à l'investissement dans certaines formes d'engagement (cette disponibilité biographique étant bien sûr encore tributaire du statut matrimonial ou de l'existence d'enfants à charge).

Le niveau de diplômes et la CSP apparaissent également centraux comme facteurs de l'engagement politique. Les inégalités sociales en matière de répartition de compétence politique ont été depuis longtemps soulignées (Gaxie, 1978). Or, l'engagement politique apparaît

étroitement corrélé à la détention d'un capital scolaire, autrement dit à la capacité des agents sociaux à s'intéresser à la politique, à la comprendre et à prendre position en politique. Ceux qui s'engagent sont ainsi toujours plus instruits et possèdent un bagage culturel toujours plus important que le reste de la population. La CSP enfin peut infléchir sur les types d'organisations dans lesquels les individus vont s'engager (Boy, Platone, Rey, Subileau, Ysmal, 2003 ; Haegel, 2012).

2. Passer à l'action : les logiques de l'engagement politique

Etre prédisposé à l'engagement politique ou présenter un profil sociologique favorable à la mobilisation n'implique pas un passage mécanique à l'action. Comment dès lors s'enclenche ce processus ? Il faut évoquer ici deux dimensions : l'économie générale qui commande l'engagement, mais aussi toute une série de conditions que l'on appellera ici « structurelles » pour prendre un terme le plus large possible, renvoyant notamment au rôle des organisations et des réseaux, au travail discursif et symbolique des entrepreneurs de mobilisation, mais aussi aux caractéristiques contextuelles encadrant la mobilisation politique.

a) L'économie de l'engagement politique

L'économie de l'engagement politique a été initialement mise en évidence par Mancur Olson (1965) dans un ouvrage devenu l'un des classiques de la littérature sur le sujet : *Les logiques de l'action collective*. Pour Olson, les individus sont guidés par une rationalité d'ordre économique : les actions qu'ils entreprennent sont censées résulter d'un calcul coûts/bénéfices. Or, en procédant à un tel calcul, les individus ne devraient, selon Olson, jamais se mobiliser. Pour le comprendre, il faut tout d'abord rappeler que, pour l'auteur, une mobilisation a notamment pour finalité de produire des biens collectifs, c'est-à-dire des avantages qui vont revenir à l'ensemble d'un groupe. Une grève dans une usine se soldera ainsi potentiellement par une hausse des salaires qui bénéficiera à l'ensemble des ouvriers (et pas seulement à ceux qui se seront mobilisés). De fait, si les « autres » se mobilisent, on peut estimer il n'y a pas raison de se mobiliser soi-même : d'une part, la participation ne génèrera pas davantage de bénéfices que la non-participation ; et d'autre part, elle comportera forcément des coûts (temporels, financiers, physiques) plus ou moins importants. En évaluant les coûts et les avantages à participer, les individus auront donc tendance, selon Olson, à adopter une stratégie de « passager clandestin », de « *free rider* ». Il reste que si chaque individu devait se comporter comme tel, toute mobilisation deviendrait improbable. Or cette improbabilité apparaît largement démentie par la réalité. C'est précisément la résolution de ce paradoxe qui conduit Olson à mettre en évidence l'économie des logiques de l'action collective. Si la participation est possible, c'est parce que les individus y sont incités. Ils le sont tout d'abord et plus particulièrement dans les groupes de petite taille (là où il est plus difficile d'échapper au contrôle des autres). Et ils le sont ensuite en vertu de l'existence d'un système d'avantages utilisé par les entrepreneurs de mobilisation pour les encourager à participer : c'est ce qu'Olson appelle les « incitations sélectives », qui peuvent être soit négatives (affiliation obligatoire, piquet de grève) soit positives (de type matériel : fourniture de biens, de services, assistance juridique, ou de type symbolique : statut social, sociabilité, reconnaissance...).

Discutée par certains aspects (et notamment sur le fait qu'elle ne prend pas en compte les rétributions morales ou identitaires), l'analyse d'Olson n'en a pas moins marqué un véritable tournant dans la sociologie de l'action collective, mais elle a également permis de mieux comprendre les logiques de l'engagement politique, en introduisant une rupture avec les explications « enchantées » de type idéologique. Le plus souvent, en effet, les agents présentent leur engagement comme étant motivé par la volonté de défendre une « cause ». De fait, la « foi » dans des idéaux, l'envie d'agir conformément à ses convictions peuvent constituer autant de moteurs pour l'action (Klandermans, 2004). Cela dit, l'examen attentif de l'économie des partis (Gaxie, 1977) permet d'accéder à une vision plus réaliste du rôle et la place de l'idéologie dans les logiques de l'engagement. Tout d'abord, il faut se rappeler que la doctrine promue par une organisation politique ne constitue pas nécessairement un motif de passage à l'action – y compris dans le cas d'organisations politiques à forte « intensité idéologique » (Charlot, 1971) comme le Front national (Lafont, 2001b). Ainsi, les positions xénophobes du parti peuvent ne pas faire partie des logiques de l'adhésion qui répondra de fait à d'autres motivations. Ensuite, la défense d'une cause apparaît rarement première dans les dynamiques d'investissement politique car au moment de l'engagement, cette cause n'est généralement pas maîtrisée. Enfin, les arguments idéologiques mobilisés par les acteurs pour rationaliser leur engagement peuvent jouer une fonction d'occultation d'autres logiques moins « avouables » : accéder à des postes, bénéficier de rémunérations, faire carrière (même si ces rétributions ne sont pas nécessairement anticipées et qu'elles peuvent être découvertes après l'engagement, cf. Dauvin et Siméant, 2004). Dans certains cas, ces motivations matérielles seront certes clairement affichées, comme le montre Stéphanie Dechezelles (2009) à propos des jeunes militants de Forza Italia. Dans d'autres cas, on trouvera des « militants par conscience » (McCarty, Zald, 1977) qui n'auront *a priori* aucun intérêt direct à retirer de leur engagement politique. Mais globalement, il faut bien admettre que le désintéressement reste dominant dans les stratégies de présentation des logiques de l'engagement. C'est à ce titre que l'analyse en termes de rétributions s'avère précieuse, car elle invite notamment à être attentif à des modes de rétribution symbolique en apparence aussi anodins que la possibilité de briser la monotonie quotidienne (Gaxie, 2005), de se rendre utile (Maurer 2001), de vivre un moment perçu comme convivial (Tristan, 1987) ou de se forger une identité en affirmant son appartenance et sa solidarité à un groupe (Klandermans, 2004). Ces rétributions fonctionneront alors potentiellement comme autant de « ressources compensatoires » pour des individus désocialisés ou dépolitisés (Maurer, 2001).

b) *Les logiques structurelles de l'engagement politique*

L'analyse économique des rétributions ne saurait suffire à expliquer les raisons qui peuvent encourager des individus à s'engager en politique. Il faut aussi prendre en considération toute une série de logiques de type structurel (en l'occurrence organisationnel et contextuel).

Le paradigme de la « mobilisation des ressources » qui s'est constitué dans la lignée des travaux de Mancur Olson va tout d'abord contribuer à mettre au jour le rôle crucial des organisations dans le processus d'activation de l'engagement. Le recrutement ou la mise en place d'incitations à la mobilisation supposent en effet l'existence d'une organisation capable de les produire, de les agréger et de les développer telle une véritable « entreprise » – d'où l'intérêt porté aux processus de professionnalisation de ces organisations, aux apports déterminants en termes de ressources de groupes préexistants ou de membres extérieurs à leur degré de solidarité interne (Obershall, 1973 ; McCarty, Zald, 1977). S'intéresser au rôle des organisations implique également de prêter la plus grande attention au travail de mobilisation *en soi* qu'elles

accomplissent pour générer du « consensus » (Klandermans, 1988). Ce travail prend tout d'abord et nécessairement une forme discursive à travers laquelle il s'agira de conférer une signification à l'engagement, un sens à l'action. Ce qui implique de procéder à des opérations de « cadrage » autrement dit de construction sémantique de la réalité. Pour qu'une organisation mobilise, il faut ainsi qu'elle engage une révision de la manière dont les individus considèrent leurs conditions de vie (Turner, 1969), qu'il s'agisse de les convaincre que ces conditions sont injustes (Gamson, 1982) ou qu'un changement de ces conditions est non seulement légitime mais possible (Piven et Cloward, 1979). Mais la mobilisation peut également passer d'autres ressorts de type affectif ou émotionnel. Evoquant les mouvements de défense des droits des animaux, James M. Jasper et Jane D. Poulsen (1995) soulignent ainsi les effets mobilisateurs liés aux usages militants de photos de chiens affamés, de taureaux ensanglantés ou de singes enfermés pour « sensibiliser à la cause ». Dans une perspective similaire, Christophe Traïni (2009) démontre comment l'essentiel du travail militant déployé par certaines associations anti-corrída consiste à provoquer la sensibilité d'un public initialement indifférent en usant d'images dont le contenu vise à « frapper les sens » et à « toucher les cœurs ».

Parallèlement à ce travail discursif, les réseaux attenants aux organisations jouent également une fonction structurelle importante dans l'engagement. Ils apparaissent plus particulièrement déterminants dans le recrutement militant de type partisan et sont susceptibles de prendre des formes variables : de l'organisation de jeunesse aux syndicats, des associations sectorielles à la presse organique. Dans le cas du Parti communiste français, ces réseaux ont pu revêtir les contours d'une véritable « contre-société » communiste (Kriegel, 1968). Dans une même perspective, mais avec un moindre succès, les responsables du Front national ont tenté de constituer dans les années 1990 une « sous-société » frontiste (Birenbaum, 1992) en développant des « cercles nationaux » (pour les femmes, les chasseurs, les agriculteurs, les anciens combattants, etc.). Mais les réseaux extra-partisans sont également susceptibles d'agir comme des lieux de transition vers l'engagement politique. L'enquête réalisée par Frédéric Sawicki (1997) sur les réseaux du Parti socialiste permet ainsi de comprendre le caractère décisif des appartenances associatives et syndicales dans le recrutement des cadres dirigeants des fédérations (appartenances très variables en fonction des fédérations étudiantes et qui vont des mouvements de jeunesse de l'Action catholique aux Eclaireurs de France, en passant par a CFDT).

À côté de ces logiques organisationnelles, d'autres types de logiques structurelles sont également susceptibles de s'immiscer dans le processus complexe qui mène à l'engagement politique. Il faut ici évoquer l'importance du contexte, qui peut intervenir très variablement. La probabilité de s'engager est tout d'abord tributaire de la « structure des opportunités politiques » (McAdam, 1982, Tarrow, 1996), et partant de la capacité des entrepreneurs à anticiper sur les évolutions conjoncturelles et à en jouer pour activer des mobilisations politiques. Des événements politiques, sociaux (on pense par exemple à mai 68) pourront également accélérer le passage à l'action. La possibilité de s'engager apparaît encore variable d'un pays à un autre, d'un continent à un autre. Laura Morales distingue ainsi trois grands modèles contextuels et géographiques : le modèle nord-américain qui se caractérise par un taux élevé d'appartenance à des organisations politiques et une activité forte et moyenne ; le modèle européen nordique et protestant qui combine un taux d'adhésion très élevé et une faible activité ; le modèle européen sudiste où le faible niveau d'adhésion est compensé par un activisme intense. Parallèlement, Emilie van Haute note que les sociétés communautaires (Pays Bas, Autriche) enregistrent davantage que les autres un fort taux d'adhésion aux organisations politiques. De fait, le contexte s'avère également explicatif des investissements des individus en politique.

3. Les raisons de l'engagement politique ont-elles changé ?

Si les logiques de l'engagement politique relèvent de facteurs dispositionnels, sociologiques et structurels, elles sont également susceptibles d'évoluer dans le temps. L'importance de cette dimension historique a été soulignée par Charles Tilly (1978) dans son analyse comparative (Etats-Unis, Europe) des évolutions sur le temps long (XVIe-XIXe) des formes et des répertoires de l'action collective. On s'en tiendra plus modestement ici à l'évocation des changements les plus récents des raisons de s'engager en politique.

a) *De l'engagement comme « remise de soi » à l'engagement « post-it »*

Une partie de la littérature voit s'opposer aujourd'hui deux grands modèles de l'engagement politique qui, aussi discutables soient-ils (cf. *infra*), n'en permettent pas moins de prendre la mesure de certaines des variations qui sont intervenues dans les conceptions et les modalités des raisons d'agir des individus depuis le milieu du XXe siècle. Le premier modèle a clairement pour référence le militantisme de type ouvrier et communiste au moment même où les organisations partisans éponymes atteignent leur apogée politique (notamment en France et en Italie). L'engagement est alors considéré comme procédant d'une véritable « remise de soi » à l'organisation : le parti communiste est « l'Eglise de ceux qui n'ont pas » (Kriegel, 1968), avec ses saints (ses héros, ses martyrs), ses cérémonies, ses gardiens, ses rites, et l'on y entre comme on entre en religion. Le militantisme communiste fonctionne de fait comme archétype de l'engagement « affilié » ou « dévoué », sans doute parce qu'il semble offrir l'intégralité des conditions de félicité et de possibilité de l'engagement politique (Sawicki et Siméant, 2009) – ce qui explique qu'il ait suscité un grand nombre de travaux, contribuant à détourner l'attention de l'engagement dans les autres organisations partisans. Comme le notent encore Sawicki et Siméant (2009), cette référence au militantisme communiste a également contribué à nourrir dans l'analyse de l'engagement en général une opposition tacite entre le « vieux » militantisme ouvrier et les supposés « nouveaux engagés ». Cette idée a notamment été alimentée par toute une série d'analyses macroscopiques sur les changements culturels et politiques des sociétés occidentales marquées notamment par la montée des valeurs postmatérialistes, l'affirmation de l'individualisme, le rejet des groupes traditionnels d'appartenance, le brouillage des repères idéologiques, la critique de la politique institutionnelle et de ses instances de médiation (les partis notamment), etc. Ces évolutions contextuelles n'auraient pas été sans conséquence sur le rapport des individus à la politique et sur leurs manières de s'investir en politique. Depuis la fin du XXe siècle, on assisterait ainsi à l'affirmation d'un nouveau modèle d'engagement dit « affranchi », « distancé », « à la carte » ou encore « post-it » (Ion, 1997 ; Ion, Franguiadakis, Viot, 2005). Ce modèle consacrerait ainsi la « fin de l'adhésion » (entendue au sens de remise de soi) en même temps que l'avènement d'une nouvelle forme d'engagement ponctuelle, résiliable à tout moment, non plus axé sur la défense de grandes causes mais sur l'obtention de mesures concrètes. Qu'en est-il concrètement ?

b) *Hybridation et renouvellement des logiques de l'engagement politique*

Aussi suggestive soit-elle, la réalité décrite par ces deux modèles nécessite sans doute d'être corrigée. Comme le rappelle Rémi Lefebvre (2013), le modèle de l'engagement comme « remise de soi » relève plutôt d'un « rêve institutionnel » qui n'a finalement jamais concerné qu'une minorité d'activistes érigés en exemples et donc peu représentative de l'investissement militant moyen. De la même manière, le discours sur la « fin de l'adhésion » semble devoir être révisé. Ce discours fait tout d'abord peu de cas des nouvelles formes de militantisme liées notamment aux usages d'Internet et que l'on désigne sous l'appellation « engagement 2.0. » (Greffet, 2011 ; Barboni et Treille, 2010). La possibilité qui est désormais offerte aux internautes de prendre leur adhésion partisane en ligne ne signifie pas que ce type d'engagement soit moins légitime ou honorable que celui qui s'effectuait autrefois en s'inscrivant au siège de la section locale des organisations partisans. Il ne laisse par ailleurs en rien présumer de l'intensité des investissements ultérieurs dans le parti. En somme l'adhésion virtuelle se ne traduit pas nécessairement par une absence d'action réelle. Rappelons à ce titre que l'utilisation des réseaux sociaux se trouve en grande partie à l'origine des dernières mobilisations politiques de grande ampleur dans le monde, qu'il s'agisse des « Printemps arabes » ou du mouvement insurrectionnel en Ukraine. De même, les usages des réseaux sociaux numériques (Facebook, Tweeter) se sont également avérés décisifs en France dans l'organisation des manifestations hostiles au « mariage pour tous ». On oublie également que le discours sur la « fin de l'adhésion » est pour partie contredit par l'observation empirique. Les adhésions dans les organisations politiques peuvent ainsi connaître des hausses conjoncturelles remarquables (comme celles qui ont été enregistrés au PS et à l'UMP avant l'élection présidentielle française de 2007). Dans certains pays comme la Belgique ou les Pays-Bas, l'adhésion suit même plutôt une logique de croissance (Van Haute, 2009). De fait, l'adhésion n'a pas connu une évolution linéaire qui aurait été de passer d'un âge d'or caractérisé par des sociétés démocratiques fortement mobilisées à une « crise du militantisme » qui serait tout aussi globale. Et de la même manière, on trouve aujourd'hui des militants qui entendent s'engager totalement, comme l'on trouvait hier des militants peu soucieux de se « donner » à l'organisation. Enfin, il est évident que l'engagement en politique ne cesse d'être régénéré par l'apparition de nouvelles causes – par exemple, l'altermondialisme (Agrikolianski, Fillieule, Mayer, 2005).

Conclusion

L'engagement politique relève d'un ensemble complexe de raisons particulièrement difficiles à démêler : entre dispositions et positions sociales, logiques organisationnelles et contextuelles. Cette complexité est encore accentuée par le fait que les motifs qui poussent les individus à s'impliquer en politique ont évolué dans le temps (même si l'on ne saurait valider l'idée d'un « âge d'or » du militantisme qui serait aujourd'hui révolu). Il reste que l'engagement politique ne continue de concerner qu'une minorité d'individus au profil bien singulier. Cette constante pose de manière plus générale la question du rapport au politique dans les sociétés démocratiques occidentales. Elle rappelle également que tenter de comprendre le phénomène de l'engagement politique implique certes de s'interroger sur les motifs de l'engagement mais aussi et peut-être surtout sur les motifs du non-engagement.

VI - Epreuve orale de leçon

Jury : Camille Abeille-Becker, Frédéric Carluier, Jézabel Couppey, Jean-Claude Daumas, Alexandre Dézé, Camille Hamidi, Damien Heurtevent, René Llored, Jacques de Maillard, Olivier Mazade, Pierre Merle, Dominique Rémy-Granger, Claire Zalc.

Rapporteur : Frédéric Carluier

6.1. Les résultats : distribution des notes

87 admissibles (3 absents)

Note	candidats	effectif cumulé
1 à 2	1	1
3 à 4	5	6
5 à 6	13	19
7 à 8	14	33
9 à 10	21	54
11 à 12	14	68
13 et 14	9	77
15 et 16	6	83

Moyenne générale : 9,27/20 (8,92 en 2013 ; 10,08 en 2012 ; 9,58 en 2011).

Moyenne des admis : 11,57 /20 (10,23 en 2013 ; 11,40 en 2012 ; 11,22 en 2011).

Note minimale : 02 ; note maximale : 16 (session 2013 : 15).

Note la plus basse parmi les candidats admis : 06.

6.2. Liste des sujets

- La trappe à liquidité
- Comment prévenir le risque systémique ?
- La finance est-elle un moteur de la croissance ?
- Justifications et dangers de la logique « Too big to fail » appliquée aux banques
- Aléa moral dans le secteur bancaire
- Les BRICS : un « club » homogène ?
- L'industrie du luxe
- La question du rendement de l'impôt
- La compétitivité hors-prix de la France
- Durée du travail, productivité et emploi
- L'économie africaine
- L'OMC joue-t-elle vraiment son rôle ?
- Salaire minimum et croissance
- Les choix stratégiques des multinationales
- La sous-traitance
- Les clés de l'avantage technologique
- Les anticipations
- L'économétrie des variables qualitatives
- La notion de flexibilité

- L'innovation organisationnelle
- Comment protéger une innovation ?
- L'analyse prospective
- Que révèle la balance commerciale ?
- La théorie des incitations et ses mécanismes
- La coopération en économie industrielle
- Macroéconomie dynamique et cycle des affaires
- Asymétries d'information et allocation optimale des ressources
- Fusion-acquisition et emploi
- Le « free riding »
- Dans quelle mesure une baisse des prélèvements obligatoires permet-elle de réduire le chômage ?
- La baisse du coût du travail est-elle la meilleure des solutions pour atteindre le plein-emploi ?
- Faut-il redouter l'inflation ou la déflation ?
- Fondements, exemples et pertinence des indicateurs de « bien-être »
- Le protectionnisme est-il encore d'actualité ?
- L'apport de la théorie des jeux à la science économique
- Incidences de la démographie sur la croissance économique
- North versus Braudel
- L'Etat-providence en France au XXe siècle
- La désindustrialisation de la France
- La révolution (permanente) de l'automobile
- L'action collective du patronat français au XXe siècle
- Les inégalités en France au XXe siècle
- Les crises du logement en Europe au XXe siècle
- Crises de 1929 et de 2007
- Elites politiques et démocratie
- Les campagnes électorales font-elles le résultat des élections ?
- Parlement et politiques publiques
- Quel avenir pour les partis politiques ?
- La naissance de l'électeur français
- Les modèles explicatifs du vote : concurrence ou complémentarité ?
- Le pouvoir politique
- Médias, sondages et politique
- Vers une démocratie de l'abstention ?
- La sociologie est-elle une science ?
- La culture n'est-elle qu'un héritage social ?
- L'âge est-il une variable sociologique pertinente ?
- Pourquoi se mobilise-t-on ?
- Que reste-t-il des déterminants du vote ?
- L'égalisation des conditions s'est-elle réalisée ?
- La sociologie de Durkheim est-elle dépassée ?
- Le chômage est-il un fait social total ?
- La théorie du choix rationnel explique-t-elle les faits sociaux ?
- Le don a-t-il disparu dans nos sociétés modernes ?
- La société française est-elle une société bloquée ?
- La société est-elle devenue plus fluide ?
- La sociologie peut-elle expliquer la consommation ?

- Assiste-t-on à un affaiblissement du contrôle social ?
- Peut-on parler d'un retour du religieux ?
- Peut-on parler d'un déclin de l'institution familiale ?
- L'analyse toquevillienne de la démocratie est-elle pertinente aujourd'hui ?
- Pourquoi l'école française est-elle inégalitaire ?
- Les "classes moyennes" sont-elles en péril ?
- Mesures statistiques et "administration de la preuve"
- L'économie et la sociologie sont-elles des sciences différentes ?
- Les enjeux de la mesure de la mobilité sociale
- Comment analyser les violences urbaines?
- Multiculturalisme et intégration républicaine
- Tradition et changement social
- La bureaucratie s'oppose-t-elle à la démocratie?
- Identité et contours des classes moyennes
- L'analyse de la rationalité dans l'oeuvre de Weber
- Classes sociales et consommation
- Comment mesurer la délinquance?
- Mode et société
- Pouvoir et organisation
- Les inégalités entre et à l'intérieur des générations
- Quelle identité pour les classes populaires?
- Sport et intégration sociale

6.3. Commentaires et recommandations

Les moyennes générales de l'épreuve et des admis ont connu encore cette année une amélioration. Le jury a pu constater que la distribution des notes correspondait de plus en plus à une loi normale centrée sur 10 et avec un écart-type faible (2,29 points ; ce qui donne toute son importance aux épreuves du Dossier et de Mathématiques, moins coefficientées mais de facto plus discriminantes). Les sujets sont, à parts égales, à dominante économique ou à dominante sociologique ; quelques sujets mixtes (moins d'une dizaine) existent (la « dominante » étant alors indiquée au candidat), en particulier en histoire économique et en science politique, rattachés respectivement à l'économie et à la sociologie.

La qualité des plans rétroprojetés s'avère en moyenne tout à fait satisfaisante et la gestion du temps est mieux maîtrisée (les meilleurs exposés se situant entre 35 et 40 minutes), même si trop de candidats sont encore trop dépendants de leurs notes écrites (la rétroprojection de tableaux et/ou graphiques est aussi ponctuellement bienvenue). 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 particulier au niveau du rythme et de l'échange avec le jury même si la fluidité du discours peut s'en trouver impactée). Pour ce qui est des réponses aux questions, il est important de dire que l'on ne connaît pas une réponse plutôt que d'essayer de se raccrocher à des éléments qui n'ont bien souvent rien à voir avec la question posée ou que de tenter une réponse fort hasardeuse. D'un point de vue formel, il faut donc soigner sa diction de manière à ne pas être monocorde, ne pas réaliser une leçon de moins de 35 minutes, éviter les répétitions, les tics de langage et les conclusions intermédiaires trop longues... et utiliser un vocabulaire précis, qui est évidemment un atout non négligeable ! Quelques expressions utilisées lors de ce concours

prêtent à sourire en la matière : « blocus de l'accumulation », « enflamment du prix du pétrole », « l'inflation a tendance à la dégrue », « du côté de Weber »...

En ce qui concerne les contenus scientifiques, de nombreux candidats ne maîtrisent pas les travaux de recherche récents (des dix dernières années) tant en sociologie qu'en science économique. L'économie ne s'est pas arrêtée après Friedman et Samuelson, et la sociologie après Boudon et Bourdieu ! A titre d'exemple, la sociologie des réseaux, la microéconomie du travail, l'économie expérimentale ou encore les nouvelles analyses du comportement électoral ou la nouvelle donne géopolitique sont bien souvent méconnues... Il est donc inconcevable de réaliser une leçon sans évoquer au moins un auteur dont les travaux sont postérieurs à l'année 2000 !

L'autre point déficient est la faible connaissance de l'actualité économique et sociale. Beaucoup de candidats semblent en effet raisonner en vase clos et faire abstraction du monde qui les entoure ! Associer des faits empiriques aux théories économiques évoquées ou développées est malheureusement une pratique fort peu usitée. Les candidats qui se sont efforcés de faire ces aller-retour théorie/empirie et d'exemplifier ont été valorisés. Le cas Alstom, les causes de la manifestation des « bonnets rouges », par exemple, ou tout simplement les dernières « données sociales » ou indicateurs macroéconomiques sont mal maîtrisés... mais aussi les noms des plus grandes fortunes françaises ou des premières capitalisations boursières mondiales, un seul exemple de fusion-acquisition, les taux de nuptialité ou de sortants sans diplôme du système éducatif français ou encore les résultats des enquêtes PISA... sont bien souvent inconnus ! Et nous n'évoquons même pas ici ce qui peut relever de la culture générale...

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 3500 ouvrages et revues du concours (qui est actualisé à raison de 150 livres par an). Un dernier conseil pour finir, en lien avec le point précédent, il importe de privilégier les ouvrages récents pour réaliser une bonne leçon car les dangers sont nombreux de se perdre dans des ouvrages trop anciens dont les théories et les résultats ont pu être nuancés, voire contestés, ou, à tout le moins, mis en perspective.

Si la leçon reste l'épreuve phare de l'oral (coefficient 5 sur 10), une mauvaise note n'est cependant pas irrémédiable puisqu'un candidat a été admis avec un 06/20 ; mais une note très satisfaisante (par exemple 14 pour le premier collé) n'est pas non plus gage de réussite au final. Toutefois, parmi les 17 premiers lauréats, un seul a eu moins de 10/20 à cette épreuve.

VII - Epreuve orale de Dossier

Jury: Beitone Alain, Deubel Philippe, Fenet Catherine, Perl Pierre-Olivier, Sylvain Mickaël.

Rapporteur : Deubel Philippe

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 celle-ci. 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 des 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 : 6,50/15 (7,30 en 2013) ; moyenne des admis : 8,33/15 (9,10 en 2013).
 - o Partie « agir en fonctionnaire... » : moyenne des admissibles : 2,64/5 (2,19 en 2013) ; moyenne des admis : 2,98/5 (2,57 en 2013).
 - o Ensemble de l'épreuve : moyenne des admissibles : 9,14/20 (9,69 en 2013) ; moyenne des admis : 11,31/20 (11,67 en 2013).

Notes de commentaire de dossier sur 15	Nombre de présents	Nombre d'admis
<1	3	0
>=1 et <2	1	0
>=2 et <3	5	1
>=3 et <4	9	1
>=4 et <5	11	7
<=5 et <6	10	3
>=6 et <7	11	5
>=7 et <8	4	1
>=8 et <9	4	2
>=9 et <10	6	5
>=10 et <11	4	3
>=11 et <12	5	4
>=12 et <13	4	4
>=13 et <14	4	4
>=14 et <15	1	1
>=15 et <16	1	1

Notes d'éthique et de responsabilité sur 5	Nombre de présents	Nombre d'admis
<1	4	1
>=1 et <2	10	1
>=2 et <3	20	8
>=3 et <4	33	23
>=4 et <5	13	7
<=5 et <6	3	2

7.3. Commentaires et recommandations

7.3.1. Partie de l'épreuve commentaire de dossier

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 a 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 exposés défailants 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 l'apport réel de l'article.

Les lacunes principales se manifestent cependant au niveau de l'entretien. Il est inadmissible que les candidats ne connaissent pas les fondamentaux : indicateurs démographiques et sociaux, mécanismes microéconomiques, grandeurs approximatives des agrégats... Les connaissances théoriques sont effectivement trop souvent superficielles. Elles ne résistent 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 !), en macroéconomie, ainsi que sur les concepts et méthodes de la sociologie. Les candidats doivent être réactifs face à des questions relevant des différents champs disciplinaires (économie, sociologie, sciences politiques, histoire économique et sociale). Certains 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 par ailleurs de ne pas évoquer au cours de l'exposé des noms d'auteurs et de théories qui sont peu maîtrisés. Enfin, 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 s'efforçant de bien comprendre l'enjeu du document (dans quel contexte celui-ci a-t-il été produit ?).
- 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, pour pouvoir les mobiliser afin d'enrichir le contenu du dossier (référence à d'autres travaux sur le même thème, référence à l'histoire, ...).
- d'accorder la plus grande importance aux questions posées pour tester la culture générale du candidat, ce qui nécessite de connaître le vocabulaire de base de l'économie, de la sociologie et de la science politique, de connaître les mécanismes et les raisonnements de base (courbe de Beveridge, schéma à 45°, équilibre de sous-emploi, perte sèche, types de légitimité chez Weber, ...), et de connaître également les éléments essentiels de l'histoire économique et sociale (acte de Speenhamland, charte d'Amiens, charte de Philadelphie, principes de l'étalon-or, conférence de Gênes, stabilisation Poincaré, ...).

Dossiers traités par les candidats :

Economie :

Benassy K. et al, « L'euro dans la guerre des monnaies », *Notes du CAE*, n°11, janvier 2014.

Blot C., Creel J., Hubert P., Labondance F., « Les enjeux du triple mandat de la BCE », *Revue de l'OFCE*, n°134, mai 2014, pp 175-186.

Boccara F., Hecquet V., D'Isanto A., Picard T., « L'internationalisation des entreprises et l'économie française », *L'entreprise en France, Coll.INSEE références*, octobre 2013.

Borey G., Chantrel E., «L'Union européenne, une puissance économique unie dans la diversité », *INSEE, La France dans l'Union européenne*, 2014.

Bridel P., « Cumulativité des connaissances et science économique », *Revue Européenne des Sciences Sociales*, 2005.

Cabannes P.-Y., « Trois décennies d'évolutions du marché du travail », INSEE, *Trente ans de vie économique et sociale, Coll. INSEE Références*, Janvier 2014.

Caruana J., Cohen B.-H., « Cinq questions et six réponses sur la politique macroprudentielle », *Revue de la stabilité financière*, n° 18, Avril 2014.

Goodhart Ch., Perotti E., « Du « tapering » à une politique préventive », *Revue de la stabilité financière*, n°18, Avril 2014.

Dormont B., Geoffard P.-Y, Tirole J., « Refonder l'assurance maladie », *Les notes du Conseil d'analyse économique*, avril 2014.

Dostaler G., « La genèse et l'évolution de la théorie des crises de Hayek », *L'actualité économique*, 2001.

Gaffard J.-L, Vona Francisco, « Inégalités et déséquilibres globaux : reconsidérer de vieilles idées pour traiter de nouveaux problèmes », *Blog de l'OFCE*, 27 mai 2013. Sacareno F., « L'impact économique des fortes inégalités : problèmes et solutions », *Revue de l'OFCE*, n°134, mai 2014.

Guesnerie R., « Défaillances de coordination et volatilité des marchés », *Paris School of Economics, Working Paper n° 2010-46*.

Hourcade J.-Ch, « Du bon usage de l'analyse économique pour les politiques climatiques », *Ecologie et politique*, n°33, 2006/2, Presses de Sciences po.

Kechidi M., Talbot D., « Les mutations de l'industrie aéronautique civile française : concentration, externalisation et firme-pivot », *Entreprises et histoire*, 2013, n°73, pp 75-88.

Longuet S., « L'entrepreneur et la coordination. Les limites paradoxales des approches autrichiennes », *Revue française de socio-économie*, n°7, premier semestre 2011.

Matthieu C., Sterdyniak H., « Quelle gouvernance de la zone euro? », *Revue de l'OFCE*, n°134, mai 2014.

Pollin J.P., Gaffard J.-L., « Pourquoi faut-il séparer les activités bancaires », *Blog de l'OFCE*, note n°36 du 19 novembre 2013. Pollin J.- P, « Au-delà de l'union bancaire européenne », *Revue de l'OFCE*, n°134, mai 2014.

Sociologie :

Barthe Y. et al, « Sociologie pragmatique : mode d'emploi », *Politix*, 2013/3, n°103, pp 175-204.

Bodin R., Orange S., «La barrière ne fera pas le niveau. La sélection à l'université : une fausse solution à un problème mal posé », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2013/4, N° 199, pp 102-117.

Borlandi M., « La méthode de Durkheim à l'épreuve des Formes élémentaires », *L'Année sociologique*, 2012/2, Vol 62, pp 367-385.

Birnbaum Y., Primon J-L., « Transition professionnelle et emploi des descendants d'immigrés en France », *Revue européenne des sciences sociales*, 2013, 51-1, 2013.

Buisson-Fenet H., Draelants H., « Réputation, mimétisme et concurrence : Ce que l'ouverture sociale fait aux grandes écoles », *Sociologies pratiques*, 2010/2, N°21, pp 67-81.

Coenen-Huther J., « Les formes élémentaires de la sociologie contemporaine », *L'Année sociologique*, 2012/2, Vol 62, pp501-521.

Coenen-Huther J., « Les sociologues et le postulat de rationalité », *Revue européenne des sciences sociales*, 2010, Tome XLVIII, n°145, pp 5-16.

Cuin C-H., « Division du travail, inégalités sociales et ordre social. Note sur les tergiversations de l'analyse durkheimienne », *Revue européenne des sciences sociales*, 2004, Tome XLII, n°129, pp 95-103.

Dudouet F-X, Joly H., « Les dirigeants français du CAC 40 : entre élitisme scolaire et passage par l'Etat », *Sociologies pratiques*, 2010/2, n°21, pp35-47.

Dumay X. et al., « Ségrégation entre écoles, effets de la composition scolaire et inégalités de résultats », *Revue française de sociologie*, 2010/3, Vol 51, pp 461-480.

Fillieule R., « La sociologie économique des prix contemporaine : quel apport théorique ? », *L'Année sociologique*, 2008, Vol 58, pp 383-407.

Filhon A. et al., « Un projet de nomenclature socioprofessionnelle européenne : une construction savante face aux variations nationales de représentation du monde social », *Sociologie*, 2013/4, Vol 4, pp 373-393.

Lendaro A., « Inégalités sur le marché du travail entre deux générations d'immigré-e-s. Ce que l'action publique fait aux parcours de vie », *Revue française de sociologie*, 2013/4, Vol 54, pp 709-806.

Magni-Berton R. « Holisme durkheimien et holisme bourdieusien. Etude sur la polysémie d'un mot », *L'Année sociologique*, 2008, Vol 58, pp 299-318.

Medvetz T., « Les think tanks dans le champ du pouvoir étasunien », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2013/5, N°200, pp 44-55.

Peugny C., Van de Velde C., « Repenser les inégalités entre générations », *Revue française de sociologie*, 2013/4, Vol 54, pp 641-662.

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

L'épreuve dure vingt minutes. Le candidat répond d'abord 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 quelques questions sur d'autres thèmes.

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 avant tout une réflexion sur le système éducatif français et une attitude pragmatique face aux différentes situations professionnelles auxquelles un jeune enseignant peut être confronté.

Le candidat est évalué sur ses connaissances et la qualité de sa réflexion personnelle. Le jury n'attend pas des réponses convenues et artificielles ; il faut donc veiller à la cohérence et à la sincérité des propos tenus. Lors de l'entretien, le candidat doit savoir faire preuve de capacité d'écoute et de réactivité, tout en faisant un effort pour se projeter dans le métier 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 : La procédure d'orientation

Article L-331-7

Modifié par LOI n° 2010-853 du 23 juillet 2010- art.8

L'élève élabore son projet d'orientation scolaire et professionnelle avec l'aide de l'établissement et de la communauté éducative, notamment des enseignants et des conseillers d'orientation-psychologues, qui lui en facilitent la réalisation tant en cours de scolarité qu'à l'issue de celle-ci.

A cette fin, les élèves disposent de l'ensemble des informations de nature à permettre l'élaboration d'un projet d'orientation scolaire et professionnelle.

Ils bénéficient notamment d'une information sur les professions et les formations qui y préparent sous contrat de travail particulier et sous statut scolaire.

Cette information est destinée à faciliter le choix d'un avenir professionnel, de la voie et de la méthode d'éducation qui y conduisent.

Cette information est organisée sous la responsabilité des chefs d'établissement, dans le cadre des projets d'établissement ou de projets communs à plusieurs établissements. Elle est conjointement réalisée par les conseillers d'orientation-psychologues, les personnels enseignants, les conseillers de l'enseignement technologique et les représentants des organisations professionnelles et des chambres de commerce et d'industrie territoriales. Elle s'accompagne de la remise d'une documentation.

Source : Code de l'éducation, version consolidée du 27 avril 2012.

Présentation de la situation :

Dans votre lycée, les orientations en série ES se font manifestement un peu trop par la négative, à défaut d'avoir pu obtenir autre chose, et notamment une orientation en série scientifique.

Question :

Comment en tant que professeur de Sciences économiques et sociales pouvez-vous contribuer à faire de l'orientation en série ES un choix plus positif ?

Exemple 2 :

Document : L'égalité des filles et des garçons

Présentation :

L'égalité des filles et des garçons est la première dimension de l'égalité des chances que l'École doit garantir aux élèves : il s'agit d'une obligation légale et d'une mission fondamentale.

Une obligation légale :

Le principe de mixité est inscrit dans le code de l'éducation (article L.121-1) depuis sa modification par la loi d'orientation et de programme pour l'avenir de l'école de 2005 : « les écoles, les collèges, les lycées et les établissements d'enseignement supérieur [...] contribuent à favoriser la mixité et l'égalité entre les hommes et les femmes, notamment en matière d'orientation ».

Cependant, la mixité ne recouvre pas pour autant aujourd'hui une complète situation d'égalité entre les filles et les garçons. Ainsi, par exemple, avec de meilleurs résultats scolaires, les filles n'ont pas les mêmes parcours de formation et leurs projets professionnels sont moins ambitieux.

La loi n°2010-769 du 9 juillet 2010 relative aux violences faites spécifiquement aux femmes, aux violences au sein des couples et aux incidences de ces dernières sur leurs enfants prévoit dans son article 23 qu'une information consacrée à l'égalité entre les hommes et les femmes, à la lutte contre les préjugés sexistes et à la lutte contre les violences faites aux femmes et les violences au sein du couple est dispensée à tous les stades de la scolarité. Le code de l'éducation a été modifié en ce sens.

Deux approches de la question sont ainsi privilégiées :

- Aider à la diversification des choix d'orientation des filles et des garçons.
- Assurer une formation à la connaissance et au respect des droits de la personne ainsi qu'à la compréhension des situations concrètes qui y portent atteinte.

Sources : Site Eduscol du Ministère de l'Éducation nationale et Code de l'éducation (articles L121-1, 312-17-1, 721-1).

Présentation de la situation :

Un des axes du projet de l'établissement où vous êtes nommé est de participer à la mise en œuvre de cette obligation légale.

Question :

En tant que professeur de Sciences économiques et sociales, comment pouvez-vous vous inscrire dans ce projet ?

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

Jury : Eric Barbazo, Bernard Egger, Alice Ernoult, Karine Sermanson.

Rapporteur : Bernard Egger

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 spécifiques (*papier millimétré, papier semi-log, papier log-log*), des calculatrices (*Texas Instrument 84 Pocket.fr et Casio Graph95*).

Il est important de noter que si l'an prochain les divers types de papier seront encore fournis, le jury souhaite aller vers une évolution qui privilégierait l'utilisation des calculatrices et donc, dans les toutes prochaines années, supprimerait les c. papiers graphiques à l'exception du papier millimétré.

Cette épreuve est articulée autour d'un double objectif :

- s'assurer que le candidat maîtrise les concepts et les outils mathématiques utiles à un enseignant de sciences économiques et sociales de l'enseignement secondaire ou de classes préparatoires ;
- mesurer l'acquisition d'un bagage mathématique nécessaire à la compréhension des théories et analyses socio-économiques.

Chaque candidat traite un sujet composé d'une question de cours et de deux exercices portant sur des domaines différents du programme du concours. Un échantillon des sujets proposés est donné en annexe du présent rapport.

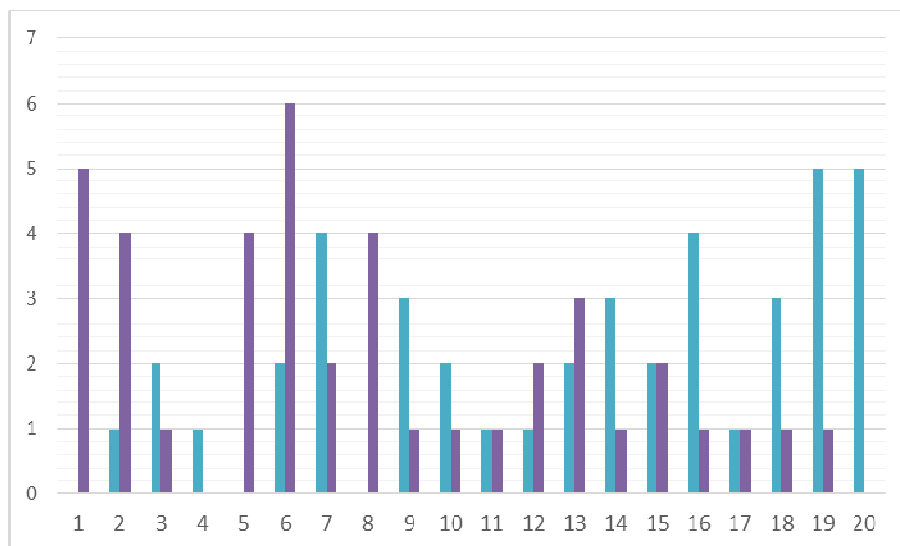
Chaque exercice fait référence à plusieurs points du programme. Même si certains exercices n'ont pas été entièrement traités pendant le temps de préparation, il est possible d'obtenir une excellente note. Le jury prend alors en compte la réactivité et la réflexion du candidat.

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 ainsi que toute notion relative aux programmes du lycée.

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

Admissibles	Présents	Moyenne	Ecart type	Médiane	1°quartile	3°quartile
87	83	10,5	6	10	6	16
	Admis	Moyenne	Ecart type	Médiane	1°quartile	3°quartile
	42	13,1	5,6	14	9	18

On peut noter une évolution de la moyenne par rapport aux trois précédentes années. Si l'écart-type (6) confirme la très grande hétérogénéité des candidats, on peut noter une augmentation significative du premier quartile qui traduit, comme le reste des indicateurs, une augmentation, certes encore mesurée, mais réelle, des connaissances et des savoir-faire 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. Le graphique en bleu correspond aux notes obtenues par les candidats admis. L'autre graphique correspond aux notes obtenues par les candidats refusés.

S'il est évidemment possible de réussir l'agrégation de sciences économiques et sociales avec une note faible en mathématiques comme le montrent les six candidats qui ont eu une note en math entre 1 et 6, on remarquera que vingt autres candidats ayant eu une note dans la même fourchette ont échoué.

A contrario, même avec un bon résultat en math, on peut échouer ce concours. Ce fut le cas pour sept candidats ayant eu une note entre 14 et 20. Toutefois, vingt-deux autres candidats ayant eu ce type de notes ont été admis.

8.3. Commentaires du jury et conseils aux futurs candidats

Le jury rappelle une fois de plus que toutes les notions des programmes des première et terminale ES en vigueur doivent être parfaitement connues. Mais évidemment, le programme de mathématiques de l'agrégation ne se résume pas aux seules connaissances de lycée. Il convient également d'avoir des notions d'algèbre linéaire, de calcul intégral, de probabilités discrète et continue, de statistiques.

En ce qui concerne les calculs numériques, les candidats doivent s'attacher à maîtriser l'utilisation d'une calculatrice, pour mener des calculs classiques, comme par exemple 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.

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

Nous invitons les candidats de la session de 2015 à consulter aussi les rapports du jury des années précédentes qui font part de conseils toujours en vigueur.

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.

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.

Du fait de la nature orale de l'épreuve, avec un temps d'exposition relativement réduit, il n'est pas question de présenter au tableau l'intégralité des résultats et plus encore des 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. Cette bonne gestion est prise en compte dans l'évaluation.

Des réponses imprécises voire incompréhensibles se résumant à une liste de mots sans lien les uns avec les autres ne sont pas recevables. En particulier, pour la question de cours, le jury attend une réponse claire et précise accompagnées d'arguments mathématiques.

D'une façon générale, la réactivité des candidats face aux remarques et aux indications du jury est valorisée. Le candidat doit avoir en tête l'intégralité du sujet pour être capable de réagir rapidement aux indications du jury sur les parties non traitées en préparation.

Savoir manipuler correctement une calculatrice évite d'avoir à mener à la main des calculs fastidieux et permet souvent de vérifier ses résultats. Pour mettre tous les candidats sur un pied d'égalité, le jury interdit l'usage d'une calculatrice personnelle. Les deux types de calculatrice qui ont été mises à disposition des candidats ont été rappelés au début de ce rapport. En accord avec les programmes de lycées, on privilégiera l'utilisation de la calculatrice pour les calculs de probabilité et les recherches de quantiles pour les lois usuelles. (les tables seront encore à disposition des candidats). Evidemment cette utilisation reste essentielle pour le calcul matriciel ou pour les tracés de courbes.

Les programmes du lycée ont connu des changements importants ces dernières années, certaines notions ont été introduites qui doivent être maîtrisées par les candidats : intervalles de confiance, intervalles de fluctuation...

Ils doivent maîtriser les calculs élémentaires : fractions, dérivées, primitives, logarithme, exponentielle ainsi que certaines techniques classiques : étude d'un signe (en particulier pour une fonction polynomiale de degré inférieur ou égal à 2), résolution d'une équation matricielle du type $AX=B...$

Les candidats doivent impérativement maîtriser les notions mathématiques qu'ils seront amenés à enseigner au lycée et au début du supérieur et, pour ces notions au moins, être capables d'utiliser les usages de notations mathématiques et économiques. Ils doivent autant que possible s'attacher à interpréter leurs résultats, et donc ne pas hésiter à faire des « dessins » (courbes, arbres de probabilités...)

Enfin le jury considère qu'un futur agrégé doit avoir des connaissances de base directement liées à l'économie (qu'il pourra être amené à enseigner !) : coûts (total, marginal, moyen... dans le cas discret et dans le cas continu), indices (Laspeyres, Pasche, Fischer...), élasticités, taux d'intérêts,...

Dans ce qui suit, le jury tient à souligner ici un certain nombre de compétences importantes que les candidats doivent s'attacher particulièrement à maîtriser :

- Statistiques descriptives :
Paramètres classiques (indices synthétiques), coefficient de variation, concentration (indice de Gini, courbe de Lorentz, médiale).
Représentation d'un histogramme dans le cas de classes d'amplitudes inégales.
Interprétation d'un ajustement (affine mais pas seulement)
Analyse en composantes principales : principes, description.
- Probabilités :
Lois de probabilité classiques discrètes (loi de Bernoulli, loi uniforme, loi binomiale, loi géométrique, loi de Poisson) et continues (la loi normale est incontournable, mais la loi exponentielle également), lien entre fonction de répartition et densité de probabilité. Définitions et propriétés de l'espérance et de la variance. Tableau de contingence, loi d'un couple de variables aléatoires, lois marginales et conditionnelles. Covariance et coefficient de corrélation.
Théorème de convergence : théorème central limite.
- Statistiques inférentielles :
Intervalles de fluctuation, intervalles de confiance.
Estimateurs : Les estimateurs seront toujours donnés dans les énoncés, mais ne seront pas toujours égaux à la moyenne empirique.
Risque quadratique d'un estimateur. Interprétation.
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.
- Fonctions numériques d'une variable réelle : fonction logarithme népérien, fonctions exponentielles, fonctions puissance. Dérivation d'une fonction définie avec des paramètres (les fonctions trigonométriques sont hors programme). Convexité et dérivée seconde.

Primitives (passage d'une fonction de coût marginal à une fonction de coût total).
Techniques d'intégration.
Suites arithmétiques, géométriques, arithmético-géométriques (exemples d'application : taux).

- Fonctions de plusieurs variables : dérivées partielles, optimisation, multiplicateur de Lagrange.
- Matrices : valeurs et vecteurs propres, diagonalisation.

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

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

Le programme de mathématiques de première et terminale de l'année en cours 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'ordres 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 :

- Evénements 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, géométrique, binomiale, Poisson, gaussienne (normale), exponentielle. 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), *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*, Paris, Flammarion.

8.5. Exemples de sujets proposés

Premier exemple : un sujet complet

QUESTION

Fonctions de densité de probabilité d'une variable aléatoire continue.

EXERCICE 1

La législation en vigueur impose aux aéroports des normes relatives aux bruits émis par les avions au décollage et à l'atterrissage. Une limite de 80 db est fixée pour les zones habitées proches d'un aéroport. Au-delà de cette limite, l'aéroport doit indemniser les riverains. Les habitants d'un village proche de l'aéroport assurent que la limite de 80 db est dépassée en moyenne par un certain type d'avions et portent plainte.

Des experts sont convoqués. Ils admettent que l'intensité du bruit émis par ce type d'avions peut être modélisée par une variable aléatoire suivant une loi normale de moyenne m et de variance 49.

On décide de faire le test :

$$H_0 : m = 80 \text{ contre } H_1 : m < 80.$$

On fixe le risque d'erreur à 1 %.

1) Montrer que le test préserve les intérêts des riverains, le risque d'autoriser à voler des avions trop bruyants étant maîtrisé.

Quelle est la signification du risque de deuxième espèce ?

2) L'enregistrement de l'intensité du bruit dû au passage d'un échantillon de $n = 40$ avions du type concerné a donné une intensité moyenne \bar{x} de 79 db. Pour faciliter la modélisation, on considère que l'intensité du bruit émis par un avion est indépendante de l'intensité du bruit émis par un autre avion.

Soit \bar{X}_{40} la variable aléatoire qui, à chaque échantillon aléatoire de 40 avions du type concerné associe la moyenne des intensités de bruit émis par ces avions.

a) Sous l'hypothèse H_0 , par quelle peut-on approcher la loi de \bar{X}_{40} ?

b) Déterminer la région critique du test.

c) Enoncer la règle de décision du test.

d) Utiliser ce test avec l'échantillon observé et conclure.

3) La compagnie qui commercialise ce type d'avions affirme que l'intensité moyenne du bruit émis par ces avions est de 78 db avec un écart type égal à 7.

Calculer la probabilité, pour l'aéroport, de verser à tort des indemnités aux riverains à la suite du test.

EXERCICE 2

Une entreprise fabrique deux types d'ordinateurs : le modèle X qui se vend à 500 € l'unité et le modèle Y à 1000 euros. La capacité de production de l'entreprise est de 220 ordinateurs par mois. Le coût total de fabrication en euros est donné par la fonction C définie par

$$C(x, y) = 5x^2 + 5y^2 - 2,5xy + 10000$$

où x et y sont respectivement le nombre d'ordinateurs de chaque type produits et vendus mensuellement.

Soit f la fonction définie sur \mathbb{R}^{+2} par $f(x, y) = 500x + 1000y - C(x, y)$.

1) Que représente la fonction f pour l'entreprise ?

- 2) En supposant que l'entreprise désire utiliser à pleine capacité son usine, déterminer la répartition de la production mensuelle permettant de maximiser les profits et la valeur du profit mensuel correspondant.
 - a) en utilisant la méthode du Lagrangien. On interprètera dans le cadre de l'entreprise la valeur du multiplicateur de Lagrange obtenu.
 - b) en se ramenant à une fonction d'une seule variable.
- 3) Le patron de l'entreprise s'interroge sur la pertinence de vouloir produire à pleine capacité.
 - a) Quel problème de maximisation doit-il résoudre ?
 - b) Résoudre ce problème.
Est-ce réalisable par l'entreprise ?

Deuxième exemple : exercice

On a observé, durant une année, les dépôts de 6 000 personnes sur leur livret d'épargne et obtenu la distribution suivante :

Montant du dépôt en centaines d'euros	Nombre de personnes
[0 ; 4[270
[4 ; 6[330
[6 ; 8[630
[8 ; 10[650
[10 ; 12[920
[12 ; 16[920
[16 ; 20[780
[20 ; 30[540
[30 ; 40[450
[40 ; 50[300
[50 ; 60[150
[60 ; 100[60

1. Représenter graphiquement cette distribution. Déterminer la classe modale.
2. Calculer la moyenne arithmétique et l'écart type de cette distribution.
3. Tracer la fonction de répartition. Déterminer une valeur approchée de la médiane par interpolation linéaire. Déterminer l'intervalle inter décile. Interpréter.
4. Construire la courbe de concentration et calculer l'indice de concentration de Gini. Déterminer une valeur approchée de la médiale par interpolation linéaire. Interpréter ces résultats.

Troisième exemple : exercice

Soient n un entier naturel non nul et N un entier supérieur ou égal à 2.

Une compagnie aérienne décide de vendre n billets à cent euros chacun pour le vol 714 qui peut accueillir N passagers. La probabilité qu'une personne ayant acheté un billet se présente à l'embarquement est 0.99 et les comportements des différents acheteurs sont supposés indépendants les uns des autres.

Un acheteur qui ne se présente pas à l'embarquement est remboursé à **80%**, un acheteur qui se présente à l'embarquement mais n'obtient pas de place, le vol étant déjà complet, est remboursé à **200%**.

On se donne X la variable aléatoire égale au nombre d'acheteurs d'un billet qui se présentent à l'embarquement.

- 1) Déterminer la loi de X .
- 2) Dans cette question on suppose que $n \leq N$.
Exprimer, en fonction de X , le montant du chiffre d'affaire de la compagnie pour ce vol.
En déduire le chiffre d'affaire moyen de la compagnie pour ce type de vol.

Dans la suite on étudie le cas $n > N$. Et on s'intéresse à la probabilité de l'événement $(X > N)$.

- 3) Que représente la variable aléatoire $n - X$?
Quelle est la loi de cette variable aléatoire?
- 4) On suppose que la loi de $n - X$ peut être approchée par une loi de Poisson. Quel est le paramètre λ_n de cette loi? Pourquoi n'a-t-on pas proposé cette approximation pour la loi de X ?
- 5) Montrer que : $P(X > N) = F_n(n - N - 1)$
où F_n est la fonction de répartition de la loi de Poisson de paramètre λ_n .
- 6) On suppose que l'avion peut transporter 300 passagers. Comparer les cas $n = 303$ et $n = 304$.

Quatrième exemple : exercice

Une société possède trois entreprises P, Q, R. On désigne par p_n, q_n et r_n les gains respectifs, en milliers d'euros, des entreprises P, Q, R l'année $2013 + n$. On suppose, compte tenu de l'observation des années précédentes, que,

si l'on note $X_n = \begin{pmatrix} p_n \\ q_n \\ r_n \end{pmatrix}$, alors $X_0 = \begin{pmatrix} 12 \\ 16 \\ 10 \end{pmatrix}$

et pour tout $n \geq 0$, $X_{n+1} = AX_n + C$, où $A = \begin{pmatrix} 0,5 & 0,25 & 0,25 \\ 0,25 & 0,5 & 0,25 \\ 0,25 & 0,25 & 0,5 \end{pmatrix}$ et $C = \begin{pmatrix} 0 \\ 3 \\ -3 \end{pmatrix}$.

1. a) Vérifier que pour $X = \begin{pmatrix} 16 \\ 20 \\ 12 \end{pmatrix}$, on a $AX + C = X$.
 b) On pose, pour tout entier naturel n , $Y_n = X_n - X$. Montrer que $Y_{n+1} = AY_n$.
 En déduire que $X_n = A^n(X_0 - X) + X$.
2. Calcul de A^n
 On considère la matrice $B = 4A - 2I$, où I désigne la matrice unité d'ordre 3.
 a) Montrer que $B^2 - 2I + B$.
 b) Démontrer qu'il existe deux suites (α_n) et (β_n) de nombres réels telles que pour tout entier $n \geq 0$, $A^n = \alpha_n I + \beta_n B$ avec $\alpha_{n+1} = \frac{1}{2}(\alpha_n + \beta_n)$ et $\beta_{n+1} = \frac{1}{4}(\alpha_n + 3\beta_n)$.
3. Soit $U_n = \begin{pmatrix} \alpha_n \\ \beta_n \end{pmatrix}$, pour tout $n \in \mathbb{N}$.
 a) Montrer que, pour tout n , $U_{n+1} = MU_n$, où $M = \begin{pmatrix} 0,5 & 0,5 \\ 0,25 & 0,75 \end{pmatrix}$
 En déduire U_n en fonction de M et de U_0 .
 b) Soit $V = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix}$ et $W = \begin{pmatrix} -2 \\ 1 \end{pmatrix}$. Calculer MV et MW .
 c) Montrer que M est diagonalisable avec $M = PDP^{-1}$, où D est une matrice diagonale et P une matrice carrée que l'on précisera. Exprimer M^n en fonction de P et de D .
 d) En déduire que $M^n = \frac{1}{3} \begin{pmatrix} 1 + 2 \times 0,25^n & 2 - 2 \times 0,25^n \\ 1 - 0,25^n & 2 + 0,25^n \end{pmatrix}$ puis les limites des suites (α_n) et (β_n) .
4. De la question 2.b), déduire la limite de la suite (A^n) . En déduire la limite de la suite (X_n) puis les limites de p_n, q_n et r_n . Interpréter les résultats vis-à-vis des trois entreprises.

Cinquième exemple : exercice.

Préambule

1. Rappeler le résultat de la somme $S = 1 + x + x^2 + \dots + x^n$.
2. Démontrer la formule suivante :

$$\forall n \in \mathbb{N}^*, \forall x \in \mathbb{R}^*, \quad 1 + 2x + 3x^2 + \dots + nx^{n-1} = \frac{1 - (n+1)x^n + nx^{n+1}}{(1-x)^2}$$

On pourra utiliser la fonction dérivée de la fonction $f: x \mapsto 1 + x + x^2 + \dots + x^n$.

Partie A

Afin d'inciter ses clients potentiels à acheter des paquets de céréales, un fabricant de produits alimentaires insère dans ceux-ci une figurine. Il y a trois sortes de figurines distinctes et le fabricant a indiqué sur les paquets que :

« Les figurines sont également réparties dans les paquets »

Un inspecteur des fraudes, ayant observé ce qui se passait pour 1 000 personnes achetant chaque semaine un paquet de céréales et voyant qu'au bout de 12 semaines, 15 personnes n'avaient que 2 figurines sur trois, a déclaré mensongère l'inscription sur la répartition uniforme des figurines dans les paquets.

Que penser de ce qu'il affirme ?

On suppose donc dans cet exercice que le tirage des figurines est équiprobable.

1. Déterminer la probabilité p_1 d'avoir une figurine au bout d'une semaine.
2. Déterminer la probabilité p_2 (respectivement q_2) d'avoir une figurine (respectivement 2 figurines distinctes) au bout de deux semaines.
3. Déterminer la probabilité p_3 (respectivement q_3, r_3) d'avoir une figurine (respectivement 2, 3 figurines distinctes) au bout de trois semaines.
4. Calculer la probabilité p_n (respectivement q_n, r_n) d'avoir une figurine (respectivement 2, 3 figurines distinctes) au bout de n semaines en fonction de p_{n-1}, q_{n-1} et r_{n-1} .

5. On appelle U_n le vecteur colonne $\begin{pmatrix} p_n \\ q_n \\ r_n \end{pmatrix}$.

Ecrire les résultats de la question précédente avec une relation matricielle entre U_n et U_{n-1} .

6. En utilisant la question précédente et la calculatrice, calculer p_{12}, q_{12} et r_{12} . Que pensez-vous de la déclaration de l'inspecteur ?

Partie B

Chaque paquet de céréales est vendue 2,30 €. On s'intéresse à présent à la dépense moyenne d'un acheteur pour réaliser la collection complète de figurines.

1. La première figurine est obtenue lors du premier achat.
On note alors X_2 la variable aléatoire égale au nombre de paquets à acheter pour obtenir une figurine distincte de la première obtenue.
 - a) Calculer $P(X_2 = 1), P(X_2 = 2), P(X_2 = 3)$ puis $P(X_2 = n)$.
 - b) En utilisant la formule démontrée dans le préambule, montrer que :

$$P(X_2 = 1) + 2P(X_2 = 2) + \dots + nP(X_2 = n) = \frac{3}{2} \left(1 - \frac{n+1}{3^n} + \frac{n}{3^{n+1}} \right)$$

En déduire l'espérance de X_2 . Interpréter ce résultat.

2. On suppose à présent que l'on dispose de deux figurines distinctes. Soit X_3 , la variable aléatoire égale au nombre de paquets à acheter pour obtenir une figurine distincte des deux précédentes.
Calculer l'espérance de X_3 . Interpréter ce résultat.
3. Combien de paquets de céréales doit-on acheter en moyenne pour avoir la collection complète ?
Combien aura-t-on dépensé en moyenne ?

Sixième exemple :

En juin 2014, M. Martin souhaite acheter un véhicule. Pour cela, il décide d'emprunter la somme de 25 000 euros auprès de sa banque.
Celle-ci lui propose d'emprunter cette somme sur 5 ans, avec un taux annuel de 4,59%. Sa mensualité serait de 467,09 €, hors assurance.

1. Calculer le coût total de ce crédit.

2. M. Martin aimerait vérifier le montant de la mensualité annoncé par le banquier.
 - a) Calculer le taux mensuel équivalent.
 - b) Pour déterminer la valeur de la mensualité, on considère le principe suivant :
La somme des valeurs acquises par chacune des mensualités à la date du dernier versement doit être égale à la valeur acquise à cette même date de la valeur empruntée (au même taux que celui de l'emprunt).
Démontrer que la mensualité est alors donnée par la formule :

$$\text{mensualité} = \text{capital emprunté} \times \frac{\text{taux mensuel}}{1 - (1 + \text{taux mensuel})^{-n}}$$
 où n est le nombre de mois.
 - c) Vérifier le montant de la mensualité annoncé par la banque.
 - d) En fait, la banque n'applique pas la méthode mathématique de calcul du taux mensuel mais utilise une valeur approchée de ce taux en divisant le taux annuel par 12.
Quel mode de calcul est le plus intéressant pour M. Martin ?
 - e) En fait, M. Martin ne peut rembourser plus de 430 € par mois. A l'aide d'une calculatrice graphique, déterminer approximativement le taux annuel que la banque devrait lui accorder.
Cela vous semble-t-il possible ?
 - f) La seule possibilité pour lui est donc d'emprunter sur un plus long terme.
Montrer qu'un emprunt au même taux (4,59% annuel) sur 66 mois conviendrait.
Quel serait alors le coût de ce crédit ?
 - g) M. Martin décide de se tourner vers une banque concurrente.
Celle-ci lui propose d'emprunter 25 000 € sur 8 ans, au taux de 3,8% l'an.
Quelle sera le montant d'une mensualité ?